3 1761 12062217 0


Digitized by the Internet Archive
in 2024 with funding from
University of Toronto

https://archive.org/details/31761120622170

(16)

R. FRITH

Government Publications

CA1 Z1 -63 B500

RAPPORT FINAL
(Volume II)

AUTEUR: Roger Charbonneau

TITRE: Politiques et pratiques du monde des affaires relativement au bilinguisme et au biculturalisme - Facteurs explicatifs.

DIV: V-A Rapport no 1

CA1 Z1
-63B500

# POLITIQUES ET PRATIQUES DU MONDE DES AFFAIRES RELATIVEMENT AU BILINGUISME ET AU BICULTURALISME

VOLUME II

## 2.0 - FACTEURS EXPLICATIFS

Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Université de Montréal

Graduate School of Business, McGill University

le 31 mars 1966

LIBRARY
... 2 1970
UNIVERSITY OF TORONTO

TABLE DES MATIERES


| | | Page |
|---|---|---|
| 2.0 | Facteurs explicatifs | 1 |
| 2.1 | Le fait français au Canada - Etude de certains aspects significatifs | 2 |
| 2.1.1 | Evolution et situation actuelle du bilinguisme et du biculturalisme au Canada | 3 |
| | Introduction | 4 |
| | A. Origine ethnique | 5 |
| | B. Langue maternelle | 6 |
| | C. Langue officielle | 7 |
| | Principales constatations | 9 |
| 2.1.2 | L'homme d'affaires canadien-français | 30 |
| | Première partie: L'homme d'affaires canadien-français dans l'histoire | 31 |
| | Avant-propos | 32 |
| | Chap. I: Les affaires sous le régime français | 35 |
| | Chap. II: Les affaires après la Conquête | 38 |
| | Chap. III: Conclusion | 46 |
| | Deuxième partie: L'homme d'affaires canadien-français contemporain | 48 |
| | Avant-propos | 49 |
| | Chap. I: L'entreprise canadienne-française | 50 |

Chap. II: L'homme d'affaires canadien-français 61

Chap. III: Observations diverses sur l'homme d'affaires canadien-français d'aujourd'hui 74

Troisième partie:
L'avenir de l'homme d'affaires canadien-français 93

2.1.3 Analyse préliminaire de certaines transformations dans l'attitude des hommes d'affaires canadiens-français et de leurs conséquences 99

2.1.4 L'entreprise anglophone vue par un groupe de professionnels canadiens-français faisant partie des cadres intermédiaires 126

Objectifs poursuivis 128

Le climat 131

Réaction vis-à-vis des changements 132

Différences entre Canadiens-français et Canadiens-anglais 135

L'avenir du bilinguisme 141

2.2 Le marché 144

2.2.1 Le marché "canadien-français":
Importance et influence sur les politiques et pratiques de marketing de l'entreprise 145

Introduction 146

A. Le marché canadien-français - problèmes de définition 147

B. Importance et évolution du marché canadien-français 150

C. Influence du marché canadien-français sur les politiques et pratiques de l'entreprise 154

Page

2.2.2 Competition and Segmentation of Marketing Effort 164

A. The Regionality of the Canadian Market 165

B. Alternative Approaches to Regional Markets 166

C. The Adaptation of Marketing Practices to the Quebec Market 167

2.3 La main-d'oeuvre 179

2.3.1 La main-d'oeuvre québécoise: caractéristiques et influence sur les politiques de l'entreprise 180

Introduction 181

A. La main-d'oeuvre québécoise 182

B. L'influence syndicale 201

Pénétration syndicale dans divers secteurs de l'industrie manufacturière 202

Attitude de la F.T.Q. et du C.S.N. en matière de bilinguisme et de biculturalisme 206

2.3.2 Inventaire des Canadiens-français aptes à occuper un poste de cadre administratif 226

Introduction 227

A. Aperçu général 229

B. Analyse des ingénieurs travaillant au Québec 237

C. Analyse des hommes de science travaillant au Québec en 1964 274

D. Etude des comptables agréés travaillant au Québec en 1964 290

E. Etude des avocats travaillant dans l'industrie québécoise en 1964 302

F. Etude des diplômés en commerce 304

# ETUDE SUR LES
# POLITIQUES ET PRATIQUES
# DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES
# EN MATIERE DE
# BILINGUISME ET DE BICULTURALISME

## 2.0 - F A C T E U R S  E X P L I C A T I F S

# ETUDE SUR LES POLITIQUES ET PRATIQUES DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES EN MATIERE DE BILINGUISME ET DE BICULTURALISME

## 2.1 - LE FAIT FRANCAIS AU CANADA - ETUDE DE CERTAINS ASPECTS SIGNIFICATIFS

2 . 1 . 1

# EVOLUTION ET SITUATION ACTUELLE DU BILINGUISME ET DU BICULTURALISME AU CANADA

# EVOLUTION ET SITUATION ACTUELLE DU BILINGUISME ET DU BICULTURALISME AU CANADA

Le but de ce projet de recherche est d'analyser les politiques et pratiques de l'entreprise qui ont trait au bilinguisme et au biculturalisme. Un tel projet n'aurait pas eu sa raison d'être si le Canada était un pays culturellement homogène, du moins au niveau des institutions, et ne possédait qu'une seule langue officielle. Il nous semble donc normal d'analyser brièvement dans un premier article l'évolution et la situation actuelle du bilinguisme et du biculturalisme au Canada.

Nous sommes pleinement conscients de la difficulté de définir ces termes de façon non ambiguë. Aussi avons-nous l'intention de laisser à d'autres mieux qualifiés que nous pour le faire le soin de définir ce qu'il faut entendre par bilinguisme et biculturalisme.

Quant à nous, la nécessité de disposer de statistiques comparables pour plusieurs décennies nous a amenés à accepter des définitions qui soient compatibles avec les données des recensements décennaux du Canada.

Il existe dans ces recensements trois séries de statistiques qui nous ont semblé de la plus grande importance pour notre analyse. Ce sont celles qui ont trait à l'origine ethnique, à la langue maternelle et à la langue officielle de chaque personne. Avant d'aborder notre analyse proprement dite, il nous semble opportun d'examiner la signification de chacune de ces caractéristiques.

A. ORIGINE ETHNIQUE

La question posée au cours des recensements décennaux en vue d'établir la composition ethnique de la population est la suivante: "A quel groupe ethnique ou culturel appartenait votre ascendant paternel (ou vous-même) lors de son arrivée en Amérique?"

On note que la langue que parlait à ce moment-là la personne ou son ancêtre paternel a souvent aidé à déterminer son groupe ethnique. Il existe toutefois des exceptions à cette règle.

Seules les personnes "originaires" d'Angleterre, d'Irlande, d'Ecosse ou du pays de Galles sont considérées comme d'origine britannique. Seules les personnes "originaires" de France sont considérées comme d'origine ethnique française. C'est donc dans ces deux cas très importants pour nous le pays d'origine qui sert de critère de classification et non la langue.

De plus, dans le cas de la population juive, le critère utilisé n'est ni le pays d'origine, ni la langue, mais la religion.

Le nombre de personnes d'origine ethnique "X" au temps "T" est relativement facile à établir à partir du nombre de personnes de cette origine au temps "T - 1". Il suffit d'ajouter à ce dernier chiffre:

a) les personnes nées durant l'intervalle en cause dont l'ascendance paternelle est d'origine "X";

b) les immigrants d'origine ethnique "X";

et de soustraire de ce total:

c) les décès de personnes d'origine ethnique "X";

d) les émigrés d'origine ethnique "X".

L'origine ethnique d'une personne est une caractéristique innée, transmise automatiquement du père aux enfants sans que ni l'un ni l'autre n'y puissent rien changer. C'est pourquoi nous croyons qu'elle constitue une définition inadéquate de l'affiliation culturelle d'une personne.

Toutefois, il ne fait nul doute que l'évolution de la composition ethnique de la population dans un pays comme le nôtre permet d'expliquer, du moins en partie, l'évolution de la position relative des cultures française et anglaise et du bilinguisme, d'où l'importance que nous attachons à cette série.

B. LANGUE MATERNELLE

La langue maternelle telle que définie lors des recensements de 1941, 1951 et 1961 est "la première langue que la personne a apprise et qu'elle comprend encore".

Lors des recensements précédents (1931 et avant), la langue maternelle était définie comme la langue utilisée au foyer au moment du recensement. D'une certaine façon, la définition utilisée lors des recensements de 1931 et avant nous semblait être un meilleur indice de l'affiliation culturelle d'une personne. Cette remarque s'applique surtout aux personnes dont la

première langue apprise n'était ni l'anglais, ni le français, mais dans une certaine mesure à ceux dont la première langue fut le français mais qui habitent en dehors du Québec dans des régions où l'élément francophone est faiblement représenté.

Contrairement à ce qui se passe dans le cas de l'origine ethnique, certains parents, ceux qui sont bilingues, ont la possibilité de choisir la langue qu'ils passeront à leurs enfants comme langue maternelle.

Malgré ces limitations, il ne fait donc nul doute que la langue maternelle constitue un meilleur indice de l'affiliation culturelle d'une personne que son origine ethnique. Nous y attacherons donc une grande importance dans notre analyse.

C. LANGUE OFFICIELLE

Sous la rubrique "langue officielle", le recensement distingue les quatre groupes suivants au sein de la population:

a) ceux qui ne parlent que l'anglais;

b) ceux qui ne parlent que le français;

c) ceux qui parlent l'anglais et le français;

d) ceux qui ne parlent ni l'anglais ni le français.

Cette définition n'a pas changé au cours des recensements successifs mais il faut sérieusement se demander si ceci suffit pour rendre les données des divers recensements comparables.

Il importe de souligner que c'est à la personne interrogée qu'il appartient de se désigner ou de désigner les membres de sa famille comme unilingue(s) anglais, unilingue(s) français, bilingue(s), ou ne parlant ni l'une ni l'autre des deux langues officielles. Les critères utilisés sont donc entièrement subjectifs et appelés à varier d'une personne à une autre et d'une période à une autre.

Nous pourrions par exemple supposer que le niveau d'éducation agissant sur les aspirations d'un individu, les critères utilisés pour se déclarer bilingue sont aujourd'hui beaucoup plus rigides que ceux qui étaient utilisés il y a trente ans.

On peut également se demander quelle influence les développements récents sur les plans socio-économique et politique sont susceptibles d'avoir sur les réponses données à cette question par certains Canadiens-français et Canadiens-anglais.

Toutefois, dans les limites de notre étude, il nous était impossible d'examiner le sens du bilinguisme tel que défini par la population interrogée lors du recensement. Nous avons donc choisi d'interpréter les statistiques des recensements décennaux du Canada comme s'il s'agissait de statistiques réalistes et objectives, tout en espérant par ailleurs qu'un autre projet de recherche vienne faire la lumière sur ce sujet.

Le lecteur trouvera en appendice sous forme de tableaux l'ensemble des statistiques qui ont servi de base à notre analyse. Ces tableaux portent

en majeure partie sur une période de 30 ans, soit du recensement de 1931 au recensement de 1961. Nous nous contenterons ici de commenter et d'interpréter les principaux faits qui se dégagent de ces tableaux.

Principales constatations

Sur le plan de la composition ethnique de la population, le Tableau 2.1.1-1 nous permet de constater une baisse constante de l'importance du groupe britannique dans l'ensemble de la population. En 1931, ce groupe représentait 53.9% de la population canadienne qui était alors de 10,376,786. En 1961, ce pourcentage était passé à 43.8% pour une population de 18,238,247. De plus, cette baisse se fait sentir dans toutes les provinces à l'exception de Terre-Neuve.

Par contre, l'importance relative du groupe ethnique français a d'abord crû de 1931 à 1951 (rapidement durant la première décennie), puis a accusé un léger recul au cours des dix dernières années (1951-1961). En 1961, 30.4% de la population canadienne etait d'origine française alors qu'en 1931 ce pourcentage était de 26.4%.

Il est intéressant de noter que dans toutes les provinces à l'exception du Québec l'importance du groupe ethnique français a crû régulièrement de 1931 à 1961 alors qu'au Québec il y a eu baisse au cours des dix dernières années (1951-1961). En 1961, l'importance relative du groupe ethnique français était en ordre décroissant pour chacune des provinces: le Québec (80.6%); le Nouveau-Brunswick (38.8%); l'Ile-du-Prince-Edouard

(16.6%); la Nouvelle-Ecosse (11.9%); l'Ontario (10.4%); le Manitoba (9.1%); la Saskatchewan (6.5%); l'Alberta (6.3%) et enfin la Colombie-Britannique (4.1%).

En 1961, 76.6% des Canadiens d'origine ethnique française habitaient le Québec et les trois provinces, Québec, Nouveau-Brunswick et Ontario, groupaient 92.5% de tous les Canadiens d'origine ethnique française.

Par contre, seulement 46.3% des Canadiens d'origine ethnique britannique habitent l'Ontario; les trois provinces qui en groupent le plus grand nombre, soit l'Ontario, la Colombie-Britannique et l'Alberta, ne comptent que pour 66% du total.

En 1961, 19.8% de la population était d'origine ethnique autre que britannique ou française alors qu'en 1931 ce pourcentage n'était que de 8.4%. Après une relative stabilité au cours des premiers dix ans (1931-1941), l'importance relative de ce troisième groupe n'a cessé de croître et ce, dans toutes les provinces à l'exception de Terre-Neuve. Il ne fait nul doute que la croissance de ce groupe est grandement influencée par les variations dans les politiques d'immigration de notre pays.

Si nous examinons maintenant l'évolution de la répartition de la population suivant la langue maternelle depuis 1941 (voir Tableau 2.1.1-2), un certain nombre de constatations intéressantes se dégagent.

De 1941 à 1961, la proportion de la population canadienne donnant l'anglais comme langue maternelle a passé de 56.4% à 58.5% et ceci en dépit du fait que durant la même période l'importance du groupe ethnique britannique était à la baisse, passant de 49.7% à 43.8%.

La situation varie toutefois de façon significative d'une province à l'autre. C'est dans les provinces des prairies que l'anglais comme langue maternelle a connu la plus forte augmentation de 1941 à 1961 et ce, presque exclusivement aux dépens des langues maternelles autres que l'anglais et le français. Cette évolution constitue sans doute une explication de l'attitude d'une bonne partie de la population des prairies face au bilinguisme et au biculturalisme.

Dans toutes les autres provinces, les tendances sont beaucoup moins nettes. En Ontario, comme en Colombie-Britannique, il y a eu gain pour l'anglais de 1941 à 1951, lequel gain fut suivi d'un recul passablement marqué au cours de la dernière décennie (1951-1961). Au Québec, l'anglais accuse un recul continu mais de faible importance.

En Nouvelle-Ecosse et à l'Ile-du-Prince-Edouard, l'anglais prend régulièrement plus d'importance depuis 1941. Cet accroissement se fait principalement aux dépens du français car, dans ces provinces, les langues autres que l'anglais et le français ont une importance fort minime.

Quant au groupe dont la langue maternelle est le français, nous constatons de 1941 à 1961 un recul dans toutes les provinces à l'exception du

Nouveau-Brunswick et de la Colombie-Britannique. Ce recul est continu et important dans les prairies, en Ontario et plus particulièrement en Nouvelle-Ecosse et à l'Ile-du-Prince-Edouard.

De plus, au cours de la dernière décennie, le français a subi un recul dans toutes les provinces à l'exception de Terre-Neuve où seulement 0.7% de la population donnait le français comme langue maternelle en 1961.

Examinons maintenant l'évolution des aptitudes linguistiques des Canadiens pour la période allant de 1931 à 1961 (Tableau 2.1.1-3). Que constatons-nous?

De 1931 à 1961, la proportion de la population canadienne se déclarant bilingue est passée de 12.7% à 12.2%. Pendant ce temps, les unilingues anglais conservaient leur importance comme groupe (67.4% de la population en 1961) par rapport à l'ensemble de la population; les unilingues français prenaient de l'importance, passant de 17.1% à 19.1% de la population, et ceux qui ne parlaient ni l'anglais ni le français passaient de 2.7% de la population en 1931 à 1.3% en 1961.

Toutefois, si nous examinons le Tableau 2.1.1-3 de plus près, nous constatons que pour l'ensemble du pays il est avantageux de distinguer deux périodes, soit la période 1931 à 1951 et la période 1951 à 1961. Durant la première période, le pourcentage des unilingues anglais décroît lentement mais régulièrement pendant que le pourcentage des unilingues français s'accroît rapidement d'abord (1931 à 1941) et plus lentement par

la suite. Durant la deuxième période, le pourcentage des unilingues anglais s'accroit légèrement de 67.0% à 67.4% alors que le pourcentage des unilingues français passe de 19.6% à 19.1% et que la proportion des bilingues semble se stabiliser (12.2% en 1961 vs 12.3% en 1951).

Quant à la situation au niveau des provinces, le pourcentage des bilingues s'est accru de 1931 à 1961 de façon significative en Ontario, au Manitoba, au Nouveau-Brunswick et, à un degré moindre, en Colombie-Britannique. Dans toutes les autres provinces, le bilinguisme est en recul, cette remarque s'appliquant particulièrement au Québec où le pourcentage des bilingues est passé de 29.3% en 1931 à 25.5% en 1961.

Le pourcentage des unilingues français en 1961 était inférieur à 2% dans toutes les provinces sauf le Québec et le Nouveau-Brunswick où il atteignait 61.9% et 18.7%. De plus, ce pourcentage accuse une baisse depuis 1931 dans toutes les provinces à l'exception du Québec et du Nouveau-Brunswick. Toutefois, dans ces deux provinces, on note un recul de l'unilinguisme français au cours des dix dernières années et une légère augmentation du bilinguisme et de l'unilinguisme anglais.

Ayant établi l'évolution des aptitudes linguistiques de la population du Canada et des diverses provinces prises dans leur ensemble, nous avons cru bon d'examiner la situation du bilinguisme au sein des divers groupes culturels. Considérant la langue maternelle comme un meilleur indice de l'affiliation culturelle d'une personne que son origine ethnique, nous aurions aimé présenter les aptitudes linguistiques des divers groupes clas-

sifies suivant la langue maternelle plutôt que selon l'origine ethnique. Ceci ne s'est toutefois pas avéré possible.

Le tableau suivant donne pour le Canada et chacune des provinces la relation qui existait entre l'origine ethnique et la langue maternelle au moment du recensement de 1961.

RELATION ENTRE L'ORIGINE ETHNIQUE ET LA LANGUE MATERNELLE EN 1961

| | Groupe ethnique britannique Langue maternelle (%) | | Groupe ethnique français Langue maternelle (%) | | Autres groupes ethniques Langue maternelle (%) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Anglais | Français | Anglais | Français | Anglais | Français |
| Canada | 98.6% | 1.0% | 10.0% | 89.6% | 47.3% | 1.7% |
| Terre-Neuve | 99.8% | - | 85.2% | 14.7% | 73.9% | 3.7% |
| I.-P.-É. | 99.6% | 0.2% | 55.2% | 44.5% | 75.0% | 1.0% |
| N.-Écosse | 98.9% | 0.2% | 56.9% | 42.8% | 89.2% | 0.4% |
| N.-Brunswick | 98.0% | 1.8% | 12.2% | 87.6% | 75.4% | 3.3% |
| Québec | 90.3% | 9.4% | 1.6% | 98.2% | 26.1% | 11.4% |
| Ontario | 99.4% | 0.4% | 37.7% | 61.4% | 48.1% | 0.8% |
| Manitoba | 98.9% | 0.4% | 30.3% | 67.2% | 37.8% | 0.8% |
| Saskatchewan | 99.2% | 0.2% | 43.2% | 54.5% | 49.2% | 5.4% |
| Alberta | 99.2% | 0.2% | 49.8% | 46.8% | 50.3% | 0.3% |
| C.-Britannique | 99.4% | 0.2% | 64.8% | 33.7% | 52.7% | 0.4% |

Note: Les langues maternelles autres que l'anglais et le français ayant été exclues de cette analyse, les pourcentages ne totalisent pas 100%.

Ce tableau établit clairement qu'à l'exception de la province de Québec on peut supposer sans grave erreur que la langue maternelle d'un Canadien d'origine ethnique britannique est l'anglais. On peut également supposer que la langue maternelle d'un Canadien d'origine ethnique française habitant le Québec est le français.

Dans le cas des Canadiens d'origine ethnique française habitant toute province autre que le Québec de même que dans le cas de tous les Canadiens d'autres origines ethniques, la correspondance entre la langue maternelle et l'origine ethnique est, comme on s'en rendra facilement compte, beaucoup moins élevée. Il faudra donc avoir fréquemment recours aux données qui précèdent afin de pouvoir expliquer les constatations qui se dégagent de notre Tableau 2.1.1-4 sur l'évolution des aptitudes linguistiques des Canadiens d'origines ethniques diverses. A cette fin, nous supposerons que toute personne peut parler sa langue maternelle et que par conséquent, sur le plan des langues parlées, pour une personne de langue maternelle française ou anglaise il ne saurait y avoir que deux possibilités: la personne ne parlant que sa langue maternelle ou étant bilingue.

Ceci dit, quelles conclusions pouvons-nous tirer de notre quatrième tableau?

Tout d'abord, nous constatons que le bilinguisme est fort peu répandu chez les personnes d'origine ethnique britannique puisque le pourcentage des bilingues au sein de ce groupe n'était que de 4.1% en 1961 pour l'ensemble du Canada. De plus, le bilinguisme fait peu de progrès au sein de

ce groupe puisqu'en 1941 le pourcentage des bilingues était de 3.8%. Un bref calcul nous permet de constater que légèrement plus de la moitié des bilingues d'origine ethnique britannique habitent le Québec. Enfin, le Québec est avec le Nouveau-Brunswick la seule province où nous trouvons des unilingues français au sein du groupe britannique.

Chez les Canadiens d'origine ethnique française, le bilinguisme est beaucoup plus répandu puisqu'en 1961 il atteignait 30.1% de la population de ce groupe, et qu'à cette date 74.5% des bilingues au Canada étaient d'origine ethnique française. Il importe toutefois de remarquer que le bilinguisme parmi les Canadiens d'origine ethnique française est en baisse depuis 1941 au profit de l'unilinguisme anglais dans toutes les provinces et de l'unilinguisme français à l'Ile-du-Prince-Edouard, au Québec et en Colombie-Britannique.

Quant aux Canadiens d'origine ethnique autre que britannique ou française, on constate que le bilinguisme est à peine plus répandu parmi eux que parmi les Canadiens d'origine ethnique britannique (5.2% vs 4.1% pour l'ensemble du Canada). Même au Québec, 44.3% d'entre eux ne parlaient que l'anglais en 1961 alors que seulement 13.2% ne parlaient que le français et que 30.9% se disaient bilingues. Nous remarquons toutefois une tendance marquée en faveur du bilinguisme et, à un degré moindre, de l'unilinguisme français parmi les habitants du Québec d'origine ethnique autre que le français ou l'anglais.

Si nous effectuons maintenant un rapprochement entre les données que nous possédons sur la langue maternelle et sur les aptitudes linguistiques, on peut assez facilement déterminer pour le Canada de même que pour chacune des provinces:

a) le pourcentage des personnes dont la langue maternelle n'est pas le français mais qui parlent cette langue;

b) le pourcentage des personnes dont la langue maternelle n'est pas l'anglais mais qui parlent cette langue.

Toutefois, comme nous l'avons déjà fait remarquer, un tel calcul n'est possible que si nous supposons que toute personne peut parler sa langue maternelle. Cette mise en garde faite, les résultats obtenus apparaissent au tableau suivant.

| | % des personnes de langue maternelle autre que le français parlant le français | % des personnes de langue maternelle autre que l'anglais parlant l'anglais |
|---|---|---|
| Canada | 4.6% | 50.9% |
| Terre-Neuve | 0.6% | 74.6% |
| I.P.E. | 1.2% | 84.6% |
| N.-Ecosse | 1.6% | 87.3% |
| N.-Brunswick | 3.9% | 41.2% |
| Québec | 32.7% | 27.4% |
| Ontario | 2.8% | 86.2% |
| Manitoba | 1.8% | 91.9% |
| Saskatchewan | 1.1% | 94.0% |
| Alberta | 1.6% | 94.3% |
| C.-Britannique | 2.1% | 93.9% |
| Métro Montréal | 31.8% | 46.1% |
| Québec moins Métro Montréal | 35.5% | 17.2% |
| Métro Ottawa | 10.2% | 68.0% |

Le tableau qui précède fait clairement ressortir la différence qui existe au Canada entre le pouvoir d'attraction de l'anglais et du français.

On constate que même à Montréal l'anglais a un plus fort pouvoir d'attraction que le français. Ce n'est qu'au Québec, en dehors de Montréal, où plus de 92% de la population est de langue maternelle française que cette langue exerce un plus fort pouvoir d'attraction que l'anglais.

Notre cinquième tableau nous permet de voir la pénétration du bilinguisme au sein de divers segments de la population.

Il ressort de ce tableau que le bilinguisme est, pour l'ensemble du Canada, moins répandu chez les femmes que chez les hommes (10.8% des femmes vs 13.6% des hommes). Toutefois, lorsque nous examinons les données pour chacune des provinces, nous constatons que la différence entre les hommes et les femmes sur ce plan est beaucoup plus importante au Québec qu'ailleurs et que dans plusieurs provinces elle est négligeable.

De plus, dans les provinces où la population de langue maternelle française représente une proportion élevée du total, on remarque une augmentation très rapide du bilinguisme du groupe d'âge 10 à 14 ans au groupe d'âge 20 à 24 ans, différence qui s'explique en partie par l'importance de l'anglais comme langue de travail.

Les commissaires, dans le préambule du rapport préliminaire de la Commission Royale d'Enquête sur le Bilinguisme et le Biculturalisme, ex-

priment l'opinion que le Canada traverse actuellement la crise majeure de son histoire et que cette crise a sa source dans le Québec. Plus loin dans le rapport, on fait souvent état de l'affrontement de deux majorités, à savoir la majorité francophone du Québec et la majorité anglophone du Canada. Nous avons donc voulu en terminant situer le Québec par rapport à l'ensemble canadien.

Selon notre dernier tableau, en 1961 le Québec représentait 28.8% de la population totale du Canada mais 76.6% de la population d'origine ethnique française, 83.3% de la population de langue maternelle française et 60.0% des bilingues du Canada habitaient cette province.

De plus, il y a concentration progressive de l'élément canadien-français (entendre de langue maternelle française) au Québec. En 1941, 81.0% de la population de langue maternelle française habitait le Québec. En 1961, tel que mentionné plus haut, ce pourcentage était passé à 83.3%.

Comme il n'y a pas eu de concentration du groupe ethnique français durant cette même période, il faut conclure que cette concentration sur le plan de la langue maternelle est le résultat du processus d'assimilation des minorités francophones des provinces autres que le Québec.

Sur le plan du bilinguisme, nous trouvons une situation très stable depuis 1941. Le Québec comptait 60.6% des bilingues du Canada en 1941 contre 60.0% aujourd'hui. Toutefois, comme nous l'avons vu, de 1941 à 1961, dans

l'ensemble du Canada comme au Québec, le bilinguisme est en perte de vitesse.

Même à Montréal où les possibilités de communication entre les deux groupes sont à leur maximum, une étude récente de M. Stanley Lieberson[1] permet de conclure que de 1921 à 1961 il n'y a eu aucune amélioration de la probabilité de communication entre deux personnes choisies au hasard au sein de ces deux groupes. Cette probabilité s'établissait à .62 en 1961 et était de .64 en 1921.

Ce qui précède nous semble confirmer la thèse des deux majorités et nous croyons qu'il est important de tenir compte de cette thèse dans l'analyse des politiques et pratiques de l'entreprise ayant trait au bilinguisme et au biculturalisme.

---

[1] "Bilingualism in Montréal: A Demographic Analysis", Stanley Lieberson, Dept. of Sociology, University of Wisconsin, National Science Foundation, Grant No. G-23923.

Tableau 2.1.1-1

**EVOLUTION DE LA COMPOSITION ETHNIQUE DU CANADA**
**(en % de la population)**

| | Origine Ethnique Anglaise | | | | Origine Ethnique Française | | | | Autres Origines Ethniques | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 |
| Canada | 53.9% | 49.7% | 47.9% | 43.8% | 26.4% | 30.3% | 30.8% | 30.4% | 19.7% | 20.0% | 21.3% | 25.8% |
| Terre-Neuve | - | - | 93.5% | 93.7% | - | - | 2.7% | 3.8% | - | - | 3.8% | 2.5% |
| Ile-du-Prince-Edouard | 84.7% | 82.8% | 82.0% | 79.8% | 13.9% | 15.6% | 15.7% | 16.6% | 1.4% | 1.6% | 2.3% | 3.6% |
| Nouvelle-Ecosse | 76.9% | 77.0% | 75.0% | 71.3% | 10.7% | 11.5% | 11.5% | 11.9% | 12.4% | 11.5% | 13.5% | 16.8% |
| Nouveau-Brunswick | 65.0% | 60.5% | 57.1% | 55.2% | 31.0% | 35.8% | 38.3% | 38.8% | 4.0% | 3.7% | 4.6% | 6.0% |
| Québec | 16.5% | 13.6% | 12.1% | 10.8% | 77.2% | 80.9% | 82.0% | 80.6% | 6.3% | 5.5% | 5.9% | 8.6% |
| Ontario | 75.0% | 72.0% | 67.0% | 59.5% | 8.0% | 9.9% | 10.4% | 10.4% | 17.0% | 18.1% | 22.6% | 30.1% |
| Manitoba | 54.4% | 49.4% | 46.7% | 43.0% | 6.2% | 7.3% | 8.5% | 9.1% | 39.4% | 43.3% | 44.8% | 47.9% |
| Saskatchewan | 49.2% | 44.4% | 42.3% | 40.4% | 5.3% | 5.6% | 6.2% | 6.5% | 45.5% | 50.0% | 51.5% | 53.1% |
| Alberta | 54.7% | 50.2% | 48.0% | 45.2% | 5.0% | 5.4% | 6.0% | 6.3% | 40.3% | 44.4% | 46.0% | 48.5% |
| Colombie-Britannique | 71.3% | 69.9% | 65.8% | 59.4% | 2.2% | 2.7% | 3.6% | 4.1% | 26.5% | 27.4% | 30.6% | 36.5% |
| Montréal métropolitain | N.D. | 24.7% | 22.0% | 17.9% | N.D. | 62.6% | 64.6% | 64.2% | N.D. | 12.7% | 13.4% | 17.9% |
| Ottawa métropolitain | N.D. | 51.2% | 48.0% | 44.0% | N.D. | 42.0% | 43.2% | 40.8% | N.D. | 6.8% | 8.8% | 15.2% |

## Tableau 2.1.1-2

**EVOLUTION DE LA REPARTITION DES CANADIENS SUIVANT LA LANGUE MATERNELLE**
**(en % de la population)**

| | Langue Maternelle Anglaise | | | | Langue Maternelle Française | | | | Autres Langues Maternelles | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 |
| Canada | 57.0% | 56.4% | 59.1% | 58.5% | 27.3% | 29.1% | 29.0% | 28.1% | 15.7% | 14.5% | 11.9% | 13.4% |
| Terre-Neuve | - | - | 98.9% | 98.6% | - | - | 0.6% | 0.7% | - | - | 0.5% | 0.7% |
| Ile-du-Prince-Edouard | 86.7% | 87.6% | 90.7% | 91.3% | 11.5% | 11.2% | 8.6% | 7.6% | 1.8% | 1.2% | 0.7% | 1.1% |
| Nouvelle-Ecosse | 85.1% | 88.9% | 91.6% | 92.3% | 7.6% | 7.2% | 6.1% | 5.4% | 7.3% | 3.9% | 2.3% | 2.3% |
| Nouveau-Brunswick | 65.8% | 64.1% | 63.1% | 63.3% | 32.7% | 34.5% | 35.9% | 35.2% | 1.5% | 1.4% | 1.0% | 1.5% |
| Québec | 14.9% | 14.1% | 13.8% | 13.3% | 79.7% | 81.6% | 82.5% | 81.2% | 5.4% | 4.3% | 3.7% | 5.5% |
| Ontario | 81.5% | 81.1% | 81.7% | 77.5% | 6.9% | 7.6% | 7.4% | 6.8% | 11.6% | 11.3% | 10.9% | 15.7% |
| Manitoba | 57.0% | 56.0% | 60.3% | 63.4% | 6.1% | 7.1% | 7.0% | 6.6% | 36.9% | 36.9% | 32.7% | 30.0% |
| Saskatchewan | 56.1% | 55.8% | 62.0% | 69.0% | 4.6% | 4.9% | 4.4% | 3.9% | 39.3% | 39.3% | 33.6% | 27.1% |
| Alberta | 63.1% | 62.9% | 69.0% | 72.2% | 3.8% | 4.0% | 3.6% | 3.2% | 33.1% | 33.1% | 27.4% | 24.6% |
| Colombie-Britannique | 75.8% | 78.4% | 82.7% | 80.9% | 1.1% | 1.4% | 1.7% | 1.6% | 23.1% | 20.2% | 15.6% | 17.5% |
| Montréal métropolitain | N.D. | 26.6% | 26.4% | 23.4% | N.D. | 63.2% | 64.9% | 64.8% | N.D. | 10.2% | 8.7% | 11.8% |
| Ottawa métropolitain | N.D. | 55.9% | 56.4% | 55.7% | N.D. | 40.2% | 40.6% | 37.7% | N.D. | 3.9% | 3.0% | 6.6% |

Note: La définition de la langue maternelle a changé du recensement de 1931 à celui de 1941. En 1931, la langue maternelle était la langue normalement utilisée au foyer alors qu'en 1941 elle était définie comme la première langue apprise que la personne comprend encore.

Tableau 2.1.1-3

## EVOLUTION DES APTITUDES LINGUISTIQUES DES CANADIENS

| | Evolution du Bilinguisme (% de la population) | | | | Evolution de l'Unilinguisme Anglais (% de la population) | | | | Evolution de l'Unilinguisme Français (% de la population) | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 |
| Canada | 12.7% | 12.8% | 12.3% | 12.2% | 67.5% | 67.2% | 67.0% | 67.4% | 17.1% | 19.0% | 19.6% | 19.1% |
| Terre-Neuve | - | - | 1.1% | 1.2% | - | - | 98.6% | 98.5% | - | - | - | 0.1% |
| Ile-du-Prince-Edouard | 10.8% | 10.8% | 8.9% | 7.6% | 87.6% | 88.2% | 90.2% | 91.1% | 1.5% | 1.0% | 0.9% | 1.2% |
| Nouvelle-Ecosse | 6.7% | 7.0% | 6.2% | 6.1% | 91.1% | 91.8% | 92.6% | 92.9% | 1.8% | 1.2% | 1.2% | 0.8% |
| Nouveau-Brunswick | 18.1% | 18.3% | 18.6% | 19.0% | 65.5% | 63.6% | 61.8% | 62.0% | 16.2% | 18.0% | 19.5% | 18.7% |
| Québec | 29.3% | 26.8% | 25.6% | 25.5% | 13.8% | 12.3% | 11.4% | 11.6% | 56.1% | 60.5% | 62.5% | 61.9% |
| Ontario | 6.1% | 7.5% | 7.8% | 7.9% | 90.2% | 90.4% | 89.5% | 89.0% | 1.9% | 1.6% | 1.7% | 1.5% |
| Manitoba | 6.2% | 7.5% | 7.5% | 7.4% | 85.7% | 88.7% | 88.3% | 89.6% | 1.3% | 0.8% | 1.0% | 0.8% |
| Saskatchewan | 4.8% | 5.2% | 4.9% | 4.5% | 87.7% | 91.8% | 92.2% | 93.6% | 0.8% | 0.5% | 0.6% | 0.4% |
| Alberta | 4.5% | 4.7% | 4.3% | 4.3% | 88.4% | 92.8% | 92.5% | 94.1% | 0.8% | 0.4% | 0.6% | 0.4% |
| Colombie-Britannique | 3.0% | 2.9% | 3.4% | 3.5% | 91.6% | 95.1% | 95.5% | 95.3% | - | - | - | 0.1% |
| Montréal métropolitain | N.D. | 41.0% | 39.9% | 36.8% | N.D. | 24.9% | 23.3% | 21.9% | N.D. | 33.7% | 36.0% | 39.2% |
| Ottawa métropolitain | N.D. | N.D. | 33.0% | 30.8% | N.D. | N.D. | 53.2% | 55.1% | N.D. | N.D. | 13.6% | 13.2% |

Note: Ce tableau ne fait pas état de ceux qui ne parlent ni l'anglais ni le français. On peut déduire l'importance de ce groupe en appliquant la formule suivante:
% ni A. ni F. = 100% - (% Bil. + % U.A. + % U.F.)

Tableau 2.1.1-4

## EVOLUTION DES APTITUDES LINGUISTIQUES DES CANADIENS D'ORIGINES ETHNIQUES DIVERSES

### A - CANADIENS D'ORIGINE ETHNIQUE BRITANNIQUE

| | Evolution du Bilinguisme | | | Evolution de l'Unilinguisme Anglais | | | Evolution de l'Unilinguisme Français | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1941 | 1951 | 1961 | 1941 | 1951 | 1961 | 1941 | 1951 | 1961 |
| Canada | 3.8% | 3.8% | 4.1% | 95.9% | 95.9% | 95.5% | 0.3% | 0.4% | 0.4% |
| Terre-Neuve | - | 0.4% | 0.5% | - | 99.6% | 99.5% | - | - | - |
| Ile-du-Prince-Edouard | 0.8% | 0.9% | 0.8% | 99.2% | 99.0% | 99.0% | - | - | - |
| Nouvelle-Ecosse | 1.0% | 1.2% | 1.3% | 98.9% | 98.8% | 98.6% | - | - | - |
| Nouveau-Brunswick | 3.0% | 3.3% | 3.7% | 96.4% | 96.0% | 95.5% | 0.5% | 0.7% | 0.7% |
| Québec | 29.4% | 28.5% | 28.7% | 67.0% | 67.2% | 66.3% | 3.5% | 4.3% | 4.8% |
| Ontario | 1.6% | 2.0% | 2.5% | 98.3% | 97.9% | 97.4% | - | - | - |
| Manitoba | 1.5% | 1.7% | 1.8% | 98.4% | 98.2% | 98.0% | - | - | - |
| Saskatchewan | 1.0% | 1.0% | 1.0% | 98.9% | 98.9% | 98.8% | - | - | - |
| Alberta | 1.3% | 1.4% | 1.6% | 98.7% | 98.6% | 98.3% | - | - | - |
| Colombie-Britannique | 1.8% | 1.9% | 2.1% | 98.2% | 98.0% | 97.8% | - | - | - |
| Montréal métropolitain | N.D. | N.D. | 26.9% | N.D. | N.D. | 70.7% | N.D. | N.D. | 2.2% |
| Ottawa métropolitain | N.D. | N.D. | 9.6% | N.D. | N.D. | 89.7% | N.D. | N.D. | 0.5% |

Note: Les données de 1931 sont disponibles seulement pour la population de 10 ans et plus.

Tableau 2.1.1-4

## EVOLUTION DES APTITUDES LINGUISTIQUES DES CANADIENS D'ORIGINES ETHNIQUES DIVERSES

### B - CANADIENS D'ORIGINE ETHNIQUE FRANCAISE

| | Evolution du Bilinguisme | | | Evolution de l'Unilinguisme Anglais | | | Evolution de l'Unilinguisme Français | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1941 | 1951 | 1961 | 1941 | 1951 | 1961 | 1941 | 1951 | 1961 |
| Canada | 33.0% | 31.0% | 30.1% | 5.2% | 6.7% | 8.7% | 61.6% | 62.2% | 61.2% |
| Terre-Neuve | - | 24.9% | 16.7% | - | 73.7% | 81.7% | - | 1.5% | 1.6% |
| Ile-du-Prince-Edouard | 64.9% | 51.0% | 41.0% | 28.7% | 43.2% | 51.9% | 6.4% | 5.8% | 6.8% |
| Nouvelle-Ecosse | 52.1% | 44.3% | 40.9% | 37.8% | 45.9% | 52.6% | 10.0% | 9.8% | 6.4% |
| Nouveau-Brunswick | 45.2% | 43.0% | 42.7% | 5.5% | 7.1% | 10.0% | 49.3% | 49.9% | 47.0% |
| Québec | 25.8% | 24.5% | 24.4% | 0.4% | 0.6% | 0.8% | 73.7% | 74.9% | 74.7% |
| Ontario | 60.0% | 56.4% | 52.2% | 23.7% | 27.9% | 33.6% | 16.2% | 15.7% | 13.7% |
| Manitoba | 76.1% | 69.0% | 61.8% | 13.9% | 20.9% | 29.1% | 9.9% | 9.9% | 8.6% |
| Saskatchewan | 69.6% | 61.4% | 52.8% | 23.4% | 31.6% | 41.3% | 6.7% | 6.8% | 5.4% |
| Alberta | 62.6% | 52.0% | 44.9% | 29.7% | 38.9% | 48.9% | 7.0% | 8.5% | 5.8% |
| Colombie-Britannique | 47.4% | 44.7% | 35.6% | 51.5% | 54.5% | 61.4% | 0.9% | 0.7% | 2.7% |
| Montréal métropolitain | N.D. | N.D. | 41.0% | N.D. | N.D. | 1.4% | N.D. | N.D. | 57.5% |
| Ottawa métropolitain | N.D. | N.D. | 60.1% | N.D. | N.D. | 8.6% | N.D. | N.D. | 31.0% |

Note: Les données de 1931 sont disponibles seulement pour la population de 10 ans et plus.

Tableau 2.1.1-4

## EVOLUTION DES APTITUDES LINGUISTIQUES DES CANADIENS D'ORIGINES ETHNIQUES DIVERSES

### C - CANADIENS D'ORIGINE ETHNIQUE AUTRE QUE BRITANNIQUE OU FRANCAISE

| | Evolution du Bilinguisme | | | Evolution de l'Unilinguisme Anglais | | | Evolution de l'Unilinguisme Français | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1941 | 1951 | 1961 | 1941 | 1951 | 1961 | 1941 | 1951 | 1961 |
| Canada | 4.5% | 4.5% | 5.2% | 89.9% | 89.4% | 88.4% | 0.7% | 1.0% | 1.4% |
| Terre-Neuve | - | 0.9% | 5.2% | - | 92.7% | 85.8% | - | - | 1.7% |
| Ile-du-Prince-Edouard | 1.6% | 3.8% | 2.6% | 98.4% | 94.7% | 95.8% | - | 0.3% | 0.2% |
| Nouvelle-Ecosse | 1.6% | 1.4% | 1.7% | 97.8% | 98.0% | 97.5% | - | - | - |
| Nouveau-Brunswick | 6.3% | 5.5% | 6.2% | 91.7% | 92.3% | 90.6% | 0.9% | 0.8% | 1.0% |
| Québec | 34.3% | 34.9% | 30.9% | 52.0% | 47.2% | 44.3% | 7.5% | 9.3% | 13.2% |
| Ontario | 2.0% | 2.5% | 3.4% | 95.4% | 93.0% | 91.5% | - | 0.3% | 0.2% |
| Manitoba | 2.8% | 1.9% | 2.1% | 90.0% | 90.8% | 93.6% | 0.2% | 0.3% | 0.1% |
| Saskatchewan | 1.7% | 1.2% | 1.3% | 93.3% | 94.1% | 96.0% | 0.1% | 0.2% | - |
| Alberta | 1.4% | 1.2% | 1.5% | 93.7% | 93.0% | 96.1% | - | 0.2% | - |
| Colombie-Britannique | 1.4% | 1.7% | 2.2% | 91.5% | 94.8% | 95.1% | - | 0.1% | 0.6% |
| Montréal métropolitain | N.D. | N.D. | 31.7% | N.D. | N.D. | 46.7% | N.D. | N.D. | 10.6% |
| Ottawa métropolitain | N.D. | N.D. | 13.6% | N.D. | N.D. | 79.1% | N.D. | N.D. | 2.1% |

Note: Les données de 1931 sont disponibles seulement pour la population de 10 ans et plus.

Tableau 2.1.1-5

**SITUATION DU BILINGUISME AU CANADA EN 1961**
**SELON LE SEXE ET L'AGE**
**(en % de la population de chaque groupe)**

| | Sexe | Total | Groupes d'Age | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 0-4 | 5-9 | 10-14 | 15-19 | 20-24 | 25-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65-69 | 70+ |
| Canada | M | 13.6% | 1.7% | 4.4% | 7.4% | 15.4% | 20.1% | 20.7% | 20.8% | 19.1% | 17.1% | 14.8% | 11.3% |
| | F | 10.8% | 1.7% | 4.5% | 7.6% | 15.8% | 16.9% | 15.5% | 14.9% | 14.0% | 11.8% | 9.7% | 7.8% |
| Terre-Neuve | M | 1.4% | 0.1% | 0.3% | 0.4% | 0.9% | 2.3% | 3.1% | 2.8% | 2.1% | 1.8% | 1.5% | 1.8% |
| | F | 0.9% | - | 0.3% | 0.4% | 1.0% | 1.4% | 1.6% | 1.5% | 1.6% | 1.2% | 1.5% | 1.3% |
| Ile-du-Prince-Edouard | M | 7.6% | 1.5% | 3.9% | 6.3% | 7.9% | 10.0% | 9.7% | 8.7% | 10.3% | 10.7% | 10.1% | 10.2% |
| | F | 7.6% | 1.6% | 4.1% | 6.5% | 7.2% | 7.7% | 9.1% | 9.4% | 11.4% | 11.7% | 10.2% | 10.6% |
| Nouvelle-Ecosse | M | 6.3% | 1.1% | 2.6% | 4.1% | 6.5% | 8.8% | 8.6% | 8.7% | 8.4% | 8.2% | 8.0% | 8.8% |
| | F | 5.9% | 1.0% | 2.6% | 4.6% | 6.9% | 7.1% | 7.6% | 8.2% | 8.0% | 7.6% | 8.0% | 7.5% |
| Nouveau-Brunswick | M | 20.0% | 3.2% | 9.3% | 15.3% | 25.9% | 28.7% | 29.0% | 29.0% | 26.1% | 25.2% | 23.3% | 20.8% |
| | F | 18.0% | 3.3% | 9.7% | 16.8% | 28.9% | 28.3% | 25.7% | 22.7% | 21.5% | 18.3% | 15.2% | 13.2% |
| Québec | M | 29.7% | 1.8% | 5.8% | 11.7% | 28.8% | 42.1% | 46.9% | 49.8% | 47.6% | 43.5% | 38.9% | 31.2% |
| | F | 21.2% | 1.8% | 5.7% | 11.5% | 28.2% | 32.5% | 30.5% | 32.0% | 30.5% | 25.5% | 21.8% | 18.8% |
| Ontario | M | 8.3% | 2.1% | 4.8% | 6.7% | 11.0% | 12.4% | 11.4% | 10.9% | 9.7% | 8.5% | 7.5% | 6.1% |
| | F | 7.5% | 2.1% | 5.0% | 7.0% | 12.0% | 11.6% | 10.1% | 9.2% | 8.3% | 6.7% | 5.6% | 4.2% |
| Manitoba | M | 7.5% | 2.2% | 5.7% | 7.1% | 9.0% | 10.6% | 9.8% | 9.2% | 8.3% | 7.9% | 7.6% | 6.3% |
| | F | 7.3% | 2.3% | 5.8% | 7.5% | 10.1% | 10.2% | 9.4% | 8.6% | 8.0% | 7.4% | 6.2% | 4.8% |
| Saskatchewan | M | 4.6% | 1.4% | 2.9% | 3.4% | 4.9% | 6.0% | 6.1% | 6.0% | 5.4% | 5.5% | 5.5% | 4.9% |
| | F | 4.5% | 1.4% | 3.1% | 3.8% | 5.5% | 5.8% | 6.0% | 5.7% | 5.5% | 5.4% | 5.0% | 3.9% |
| Alberta | M | 4.4% | 0.9% | 2.1% | 2.8% | 4.9% | 6.0% | 6.4% | 6.2% | 5.8% | 5.4% | 5.3% | 4.9% |
| | F | 4.1% | 0.9% | 2.2% | 3.0% | 5.5% | 5.8% | 5.7% | 5.5% | 5.1% | 4.9% | 4.6% | 4.2% |
| Colombie-Britannique | M | 3.7% | 0.5% | 0.7% | 1.0% | 3.2% | 5.0% | 5.7% | 6.1% | 5.0% | 5.1% | 4.8% | 4.0% |
| | F | 3.3% | 0.5% | 0.8% | 1.2% | 3.8% | 4.5% | 5.1% | 4.8% | 4.6% | 4.4% | 4.0% | 3.6% |
| Montréal métropolitain | M | 42.8% | 2.6% | 9.7% | 21.3% | 47.9% | 58.4% | 59.5% | 63.8% | 62.2% | 55.9% | 50.5% | 41.7% |
| | F | 31.1% | 2.7% | 9.4% | 21.0% | 45.2% | 43.6% | 40.2% | 43.8% | 41.4% | 33.6% | 27.6% | 23.7% |
| Ottawa métropolitain | M | 32.7% | 5.9% | 17.8% | 27.8% | 42.7% | 45.6% | 43.7% | 40.7% | 41.1% | 40.2% | 36.9% | 30.7% |
| | F | 29.0% | 6.3% | 18.3% | 28.1% | 42.1% | 40.5% | 37.5% | 34.1% | 34.2% | 31.1% | 26.5% | 20.9% |

Tableau 2.1.1-6

SITUATION DU QUEBEC PAR RAPPORT A L'ENSEMBLE CANADIEN
EN MATIERE D'ETHNIE, DE LANGUE MATERNELLE ET DE BILINGUISME

| | Québec en % du Canada | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 |
| Population totale | 27.7% | 29.0% | 28.9% | 28.8% |
| Population d'origine ethnique française | 77.5% | 77.4% | 77.0% | 76.6% |
| Population de langue maternelle française | - | 81.0% | 82.3% | 83.3% |
| Population parlant le français | 79.2% | 79.6% | 79.9% | 80.3% |
| Population bilingue | 63.7% | 60.6% | 60.1% | 60.0% |

2 . 1 . 2

# L'HOMME D'AFFAIRES CANADIEN-FRANCAIS

# PREMIERE PARTIE

## L'HOMME D'AFFAIRES CANADIEN-FRANCAIS DANS L'HISTOIRE

## AVANT-PROPOS

Depuis une trentaine d'années, de nombreux auteurs canadiens et américains ont étudié la situation des Canadiens français dans le monde des affaires au Canada.

De tous ces travaux, il ressort que quantitativement, c'est-à-dire par rapport au pourcentage de la population qu'ils représentent, et qualitativement, c'est-à-dire, en tenant compte de l'importance de leurs entreprises ou des postes qu'ils occupent, les Canadiens français jouent un rôle mineur dans les affaires.

Cet état d'infériorité semble bien avoir toujours existé. Au temps où les statistiques relatives à la question étaient pratiquement nulles et les études plutôt superficielles, le témoignage d'observateurs sérieux de l'économie canadienne (comme Etienne Parent (1), Errol Bouchette (2), Edouard Montpetit (3) et Henry Laureys (4)) ne laisse aucun doute quant

---

(1) Etienne Parent, Discours prononcé devant l'Institut canadien de Montréal, 1850.

(2) Errol Bouchette, Etudes Sociales et Economiques sur le Canada français, Editions de la Revue Canadienne, Montréal, 1905.

(3) Edouard Montpetit, Les Canadiens français et l'Economique, Mémoires de la Société Royale du Canada, 1938, section I.

(4) Henry Laureys, L'éducation commerciale, facteur de notre expansion, Beauchemin, Montréal, 1920.

au fait. Depuis trente ans, les études de Roy (5), Jamieson (6), V. Barbeau (7), Hughes (8, 9), basées sur l'analyse de statistiques et sur des enquêtes socio-économiques bien menées, ont nettement précisé l'état de la question et ont démontré que l'évolution des Canadiens français vers une situation relativement plus importante dans la propriété, la direction et l'administration des maisons d'affaires se poursuit à un rythme lent et que leurs positions demeurent au-dessous d'une expectative normale. Roy, Jamieson et Hughes ont établi que durant la décade 1930-1940, les Canadiens français étaient généralement propriétaires ou administrateurs d'entreprises moyennes et surtout petites. Roy a démontré qu'à Montréal les Canadiens français étaient à peu près exclus de certains genres d'industries et Barbeau a constaté qu'ils ne figuraient à peu près pas aux conseils d'administration des grandes et moyennes entreprises.

Les études précitées datent d'avant 1945. Les conclusions en sont toutefois confirmées en gros par les travaux postérieurs de Falardeau (10),

---

(5) William Roy, The French-English Division of Labor in the Province of Quebec, M.A. Thesis, McGill, 1935.

(6) Stuart M. Jamieson, French and English in the Institutional Structure of Montreal, M.A. Thesis, McGill, 1938.

(7) V. Barbeau, Mesure de notre taille, Imprimerie du Devoir, Montréal, 1935.

(8) Everett C. Hughes and Margaret L. McDonald, French and English in the Economic Structure of Montreal, The Canadian Journal of Economics and Political Science, vol. VII, Toronto, 1944.

(9) Everett C. Hughes, French Canada in Transition, University of Chicago Press, 1943.

(10) J.-C. Falardeau, Essai sur le Québec contemporain, Université Laval, Québec, 1953.

d'Escojido (11), de Taylor (12) et de Porter (13) et il semble bien qu'en dépit de progrès indéniables la question présente toujours les mêmes caractéristiques essentielles.

Nous n'avons pas l'intention de reprendre ces travaux ni en particulier de mettre à jour toutes les données quantitatives sur lesquelles ils sont appuyés. Il nous a paru toutefois indispensable de vérifier à l'occasion si certains faits reconnus dans le passé sont toujours d'actualité parce qu'ils sont de nature à ajouter un certain éclairage au portrait de l'homme d'affaires canadien-français contemporain que nous nous proposons de tracer. De plus, afin de le situer à un moment précis de son évolution et plus particulièrement en vue de juger le sens de cette évolution dans l'avenir, il nous a paru essentiel d'établir à grands traits les influences qui ont contribué à former le type d'homme qu'est aujourd'hui le Canadien français propriétaire, administrateur ou directeur d'entreprises. Il sera ensuite intéressant de distinguer entre ces diverses causes celles qui ont cessé de jouer et celles qui restent agissantes, et aussi de chercher à déterminer les influences qui façonneront l'homme d'affaires canadien-français de demain.

---

(11) André Escojido, La mentalité du chef d'entreprise dans la région socio-économique de Québec, These de maîtrise en sociologie, Laval, 1960.

(12) Norman W. Taylor, French Canadians as Industrial Entrepreneurs, The Journal of Political Economy, vol. LXVIII, Feb.-Dec. 1960.

(13) Blishen, Jones, Naegele & Porter, Canadian Society, MacMillan, Toronto, 1961, pp. 486-500.

## CHAPITRE I

### Les affaires sous le régime français

Nous n'insisterons pas sur l'histoire de cette période. Il reste cependant que c'est alors que se sont formés des cadres sociaux qui devaient marquer pour longtemps les Canadiens français. Ainsi, Norman Taylor (14) a bien montré que la société de la Nouvelle-France était quasi féodale et laissait peu de jeu à l'initiative privée. De son côté, Faucher (15) affirme que "l'organisation du régime français était de type bureaucratique et fonctionnel et caractérisait une société hiérarchique primitivement établie sur la richesse foncière ... C'est l'instinct de conservation et non d'acquisition qui domine ce type de sociétés".

Pourtant il y eut, au moins durant certaines périodes du régime français, des essais d'établissements industriels. Vers 1675, Jean Talon mit sur pied des industries variées qui ne lui survécurent pas. Soixante ans plus tard, Hocquart encouragea le lancement d'entreprises basées sur l'exploitation de la forêt. La petite noblesse et le clergé participèrent à ce mouvement. Mais le manque de capital, la rareté et la cherté

---

(14) Taylor, op. cit., p. 37.

(15) Albert Faucher, La Qualité canadienne et l'Economique, dans la Dualité canadienne, Masan Wade, Presses Universitaires Laval, Québec, 1960, p. 222.

de la main-d'oeuvre expérimentée, la pauvreté des communications, surtout avec l'extérieur, les guerres et les aléas qu'elles comportaient pour les exportations et surtout la politique flottante de la mère patrie qui tantôt distribuait des subsides aux entreprises de la colonie, tantôt bloquait l'établissement de manufactures nouvelles, tous ces facteurs ruinèrent peu à peu les industries de la Nouvelle-France. Fauteux (16), qui a étudié minutieusement les tentatives d'industrialisation sous le régime français, rapporte fréquemment le manque d'expérience de direction des entrepreneurs de la colonie et note que, quant à ceux qui ont réussi à faire fortune, plusieurs repassèrent en France.

Quant au commerce, il fut, au début et à la fin du régime français, sous la coupe des Compagnies dont la dernière en date fut La Grande Société, "plus puissante que le gouverneur général, une société (qui) seule absorbe tout le commerce intérieur et extérieur, toute la substance d'un pays qu'elle dévore" (17). Ajoutons que la colonie, nettement importatrice et à des prix exhorbitants, se vida de son numéraire.

Enfin, la guerre de Sept Ans amena la dépréciation de la monnaie de carte et le refus par le roi de France de régler les créances sur l'Etat détenues par les colons acheva de ruiner le pays.

---

(16) J.N. Fauteux, Essai sur l'industrie au Canada, 2 vol., Imprimeur du Roi, Québec, 1921.

(17) Bougainville, cité par H.-R. Casgrain, Les Héros de Québec, Maine et fils, p. 41.

De ce tableau succinct, que pouvons-nous tirer? Qu'au moment de la conquête les Canadiens français n'avaient ni ressources financières, ni traditions industrielles ou commerciales, ni main-d'oeuvre spécialisée. Que le régime sous lequel ils avaient vécu avait fait d'eux des agriculteurs attachés à leur petit coin de pays, sans relation avec le monde extérieur (et sans désir d'en avoir). Que leurs classes supérieures, noblesse d'armes et hauts fonctionnaires, instruites selon les principes de l'éducation classique et d'ailleurs décimées par l'émigration de 1763, n'étaient nullement enclines aux affaires. "J'ai trouvé que les gens de distinction, en général, ici, ont bien plus de goût pour l'histoire naturelle et les lettres que dans les colonies anglaises où l'unique préoccupation ... semble être de faire une fortune rapide ..." (18).

Tous ces facteurs devaient peser longtemps et lourdement sur le développement économique canadien-français et retarder l'apparition d'hommes orientés vers les affaires.

---

(18) Kahm, Voyage en Amérique 1749, cité par G. Vattier, Essai sur la mentalité canadienne-française, Paris, 1928, p. 122.

## CHAPITRE II

### Les affaires après la Conquête

Voici donc le peuple canadien-français conquis, amputé de ses classes dirigeantes, sauf son clergé, sans capital, sauf la terre. Le clergé est, par définition, spiritualiste et même, comme on le verra par la suite, hostile aux affaires. L'immense majorité du peuple vit dans les campagnes, autour de son clocher et se préoccupe avant tout de sa survie quotidienne.

Face à ce groupe démuni de ressources humaines et matérielles, surgit une immigration britannique et américaine (loyaliste), habituée à vivre dans une société financièrement et commercialement évoluée, aux perspectives beaucoup plus larges. Grâce à elle, des relations commerciales se nouent avec la nouvelle mère patrie et les colonies anglaises. Les Anglo-Saxons, caractérisés par une mentalité internationale qui s'oppose à la mentalité paroissiale des Canadiens français, voient rapidement le parti à tirer des ressources naturelles du pays. Ils ont accès à des sources importantes de capital et à une main-d'oeuvre expérimentée qui vient s'établir au Canada et s'y transmet de père en fils des traditions de spécialisation. Cette immigration ne devait cesser qu'avec la crise de 1929, et un peu avant la guerre de 1939, Everett Hughes notait la place importante que la main-d'oeuvre spécialisée de langue anglaise occupait encore, particulièrement dans les industries de type nouveau.

Les Américains, eux, furent attirés par les ressources naturelles que leur industrie utilisait à un rythme croissant. Eux aussi amenèrent au Canada leurs spécialistes, mais il s'agissait généralement de cadres ayant déjà atteint un niveau relativement élevé dans la hiérarchie administrative.

Ainsi le Canada, riche en ressources naturelles mais entré en retard dans la révolution industrielle parce qu'éloigné des sources d'invention et peu populeux, devient un exportateur de matières premières dont la source est développée par les industriels étrangers qui en ont besoin. Un phénomène parallèle se produit quand il s'agit d'utiliser l'électricité pour des fins industrielles, c'est l'étranger qui saisit l'opportunité et installe ses usines pour profiter de cette énergie à bon marché. Là où l'agriculture donne lieu à l'établissement de liens commerciaux internationaux, c'est l'Ouest du pays qui en profite à cause de la nature de ses produits. Enfin, par un phénomène naturel d'intégration, l'industrie lourde est également développée par des gens appartenant au groupe de langue anglaise. En tout cela, le Québec (et le Canada) suit la règle commune: "dans presque toutes les sociétés maintenant industrialisées, la grande industrie a été implantée par des étrangers".

Et les Canadiens français? Sans ressources financières, inquiets d'ailleurs de recourir aux techniques qui leur permettraient d'en obtenir et préférant l'autofinancement de leurs entreprises, ignorant ce qui se passe dans le monde économique, sans relation avec les utilisants des matières premières

qu'on puise dans leur sol et sous leur nez, ils assistent, impuissants ou apathiques, au développement de leurs mines et de leurs forêts par leurs compatriotes de langue anglaise et les étrangers.

Comment expliquer cette attitude? A la lutte pour la survie de la famille et de la paroisse a succédé la lutte pour la survivance ethnique et politique. Les éléments les plus évolués de la race canadienne-française se lancent dans la vie politique pour y défendre les droits de leurs compatriotes. Dans l'ensemble, ils appartiennent aux carrières traditionnelles: avocats, notaires, médecins, et jouissent auprès du peuple d'un prestige qui subsistera longtemps après que les luttes politiques auront perdu de leur virulence première. On peut se demander si ce prestige n'en est pas venu à symboliser pour les Canadiens français le sommet de la réussite sociale et à s'opposer en quelque sorte à celui des hommes d'affaires anglo-saxons, les professions ayant une auréole quasi spirituelle, et les affaires un aspect quelque peu sordide. On expliquerait ainsi le peu d'estime dans laquelle l'élite, clergé, membres des professions libérales et journalistes, et par suite le peuple canadien-français, ont tenu les hommes d'affaires, devenus les prototypes de la race conquérante. Les discussions furieuses qui ont précédé la fondation de l'Ecole des Hautes Etudes commerciales illustrent très bien ce point.

Et puis, une autre chose est sûre: les affaires exigeaient la connaissance de la langue anglaise; l'élite y a discerné un danger d'anglicisation et a réagi.

En effet, l'élite canadienne-française a longtemps vu dans l'agriculture et la colonisation la meilleure défense contre l'anglicisation, plus facile dans les villes industrielles. Le clergé parlait de la vocation religieuse de tout un peuple. Les deux théories se fusionnaient dans la conception d'une espèce de paradis pastoral, fournissant au Québec des fils de fermiers aptes à porter la soutane du curé de paroisse rurale ou du missionnaire ou à faire partie de l'élite professionnelle traditionnelle, destinés en tout cas à guider vers son destin un peuple orné de toutes les vertus agrestes. A l'appui de ce que nous venons de dire, on pourrait apporter de nombreuses citations tirées de discours de Canadiens français éminents. Ainsi Mgr Louis-Adolphe Paquet, dans son célèbre discours de 1902, disait: "Il y a des peuples voués à la glèbe, il y a des peuples industriels, des peuples marchands, des peuples conquérants; il y a des peuples versés dans les arts et les sciences. Il y a aussi des peuples apôtres". Et plus loin: "Notre mission est moins de remuer des capitaux que de remuer des idées; elle consiste moins à allumer le feu des usines qu'à entretenir et à faire rayonner au loin le foyer lumineux de la religion et de la pensée" (19).

Et un de ses commentateurs ajoute: "En d'autres termes, le peuple canadien-français est un peuple de spiritualistes, non de matérialistes; un (réalisateur) oui, mais dans l'ordre intellectuel et religieux bien plus que dans le domaine profane et matériel".

---

(19) Mgr L.-A. Paquet, Discours et allocutions, Imprimerie Franciscaine Missionnaire, Québec, 1911.

Ce discours qui eut à l'époque un grand retentissement illustre parfaitement l'idée de vocation collective du peuple canadien-français et on y sent sans cesse l'opposition entre le spirituel et le matériel. Et il n'est pas un cas isolé. M. Cigault, sous-ministre de l'agriculture de la province de Québec, disait au début de ce siècle (20): "N'allons pas détourner notre population de l'agriculture pour l'attirer vers les villes". Et l'homme politique et journaliste Armand Lavergne, en 1912: "L'Ecole des Hautes Etudes commerciales est inutile au point de vue de l'instruction publique, ruineuse pour la province, inerte dans son origine, pernicieuse dans son fonctionnement et dangereuse dans ses fins"(21).

On le voit, il fallait une ferme détermination au Canadien français pour se lancer en affaires au début du 20e siècle. Et si l'on interroge ceux qui ont terminé leur cours classique avant 1950, on se rend compte que le mépris plus ou moins conscient pour le monde des affaires a mis bien du temps à disparaître.

Il est aussi vraisemblable, comme l'avance Aileen Ross (22), que bon nombre de Canadiens français, chargés d'une nombreuse famille, n'ont pas donné à leurs enfants l'instruction nécessaire pour leur permettre de mettre

---

(20) Cité par Errol Bouchette, op. cit. (2), p. 125.

(21) Cité par Robert Rumilly, Histoire de la Province de Québec, vol. XVII, p. 89.

(22) Aileen Ross, dans Canadian Society, Blishen, Jones, Naegele, Porter, MacMillan, Toronto, 1961.

le pied à l'étrier et de se faire une carrière dans le monde des affaires. Au contraire, l'Anglo-Saxon, avec sa famille plus réduite, a pu non seulement faire instruire ses enfants, mais encore leur fournir le capital nécessaire au lancement d'une entreprise. Et puis, l'éducation donnée au niveau collégial aux jeunes Canadiens français ne préparait guère aux affaires. On peut même dire qu'en principe et en esprit elle les en détournait. Etienne Parent l'avait signalé dès 1852. On pourrait même ajouter avec Jamieson (23) que le cours classique traditionnel, par son insistance sur l'enseignement des lettres, a rejeté trop tôt dans la vie des jeunes gens qui, avec une éducation davantage nuancée, eussent pu être d'excellents hommes d'affaires. D'ailleurs, puisqu'une carrière dans les affaires était considérée comme un pis-aller, il n'est pas étonnant que pendant longtemps les gens qui y furent attirés aient été généralement issus des couches sociales inférieures et non de "l'élite" dont les fils fréquentaient les collèges classiques.

Il est intéressant de noter que les immigrants anglais se sont délibérément installés dans les villes, au point où Montréal, au milieu du XIXe siècle, était une ville à prédominance anglaise. Or c'est dans les villes, centres de capitaux, de main-d'oeuvre, de consommation et, quand elles sont ports de mer, de transport, que se bâtissent les grandes entreprises. Comme l'ont montré Monique Lortie (24) et Jamieson (25), les Canadiens français, au con-

---

(23) Stuart M. Jamieson, op. cit.

(24) Monique Lortie, Les relations biculturelles au Canada dans Contributions à l'Etude des Sciences de l'Homme, no 1, 1952, pp. 30-31.

(25) Stuart M. Jamieson, op. cit.

traire des Anglais, n'ont pas librement choisi de venir s'installer dans les villes. Ils y ont été amenés par un phénomène d'urbanisation provoqué par la surpopulation des campagnes et ils y ont d'abord exercé les tâches inférieures dans l'industrie. Ce n'est que depuis la dernière guerre qu'ils ont réussi à occuper des fonctions d'ouvriers spécialisés et de cadres inférieurs.

Pendant longtemps, quand il avait atteint un certain degré d'instruction, le Canadien français faisait entrer dans le choix d'une situation des considérations que l'Anglo-Saxon, héritier d'une longue tradition de bâtisseurs d'empire, tenait pour secondaires. Voici ce que disait M. Augustin Frigon, directeur de l'Ecole Polytechnique de Montréal, en 1936: "Ils (les diplômés de Polytechnique) refusaient (avant la crise) souvent de bonnes (situations) sous prétexte qu'elles ne rapportaient pas assez ou ils en refusaient d'également bonnes parce qu'elles nécessitaient un long apprentissage. La plupart d'entre eux se dirigeaient vers les administrations, ce qui fait que presque tous les postes d'ingénieurs des villes de notre province sont détenus par des anciens de Polytechnique. Heureusement, depuis quelques années, l'esprit change" (26).

Par ailleurs, on peut considérer avec Brock (27) que les Anglo-Saxons ont à diverses reprises bénéficié de l'encouragement du Gouvernement canadien.

---

(26) V. Barbeau, op. cit.

(27) Brock, The Evolution of French Canada, MacMillan, Toronto, 1924.

Enfin, pour clore cette liste des causes qui ont contribué à réduire la participation des Canadiens français aux affaires, nous citerons l'opinion de Mason Wade (28), un des plus éminents analystes de la question: "(In the 1920s) ... the ethnic division between capital and labor was heightened by management's unwillingness to make concessions to the French Canadian way of life. Company towns were set up on English or American lines in remote parts of the country with a blithe disregard of French Canadian particularism".

Et on pourrait citer beaucoup de faits à l'appui de cette opinion et qui élargiraient la question bien au-delà des "company towns".

---

(28) Mason Wade, The French Canadians, MacMillan, Toronto, 1951, p. 864.

## CHAPITRE III

### Conclusion

Voilà donc, brossé à grands traits, le tableau des éléments qui ont empêché les Canadiens français de participer au développement économique de leur pays. Mais en dépit de tout cela, certains d'entre eux se sont lancés en affaires. Comment ont-ils été marqués par les traditions et les préjugés de la société dont ils sont issus? Voici ce qu'en pensent des observateurs comme Taylor (29) et Escojido (30), supportés d'ailleurs par les analyses quantitatives de Jamieson (31) et de Roy (32).

L'homme d'affaires canadien-français est excessivement prudent.

a) Il veut toujours conserver sa liberté d'action. C'est pourquoi il recourt à l'autofinancement plutôt que de céder une partie de ses intérêts dans son entreprise.

b) Fidèle à des traditions paysannes, il évitera d'emprunter.

c) Il voudra exercer un contrôle personnel sur ses opérations et ne déléguera pas facilement son autorité; il sera facilement pa-

---

(29) Norman W. Taylor, op. cit.

(30) André Escojido, op. cit.

(31) Stuart Jamieson, op. cit.

(32) William Roy, op. cit.

ternaliste et voudra connaître personnellement ses employés, ses clients et ses fournisseurs. Dans ces conditions, il s'efforcera de limiter la taille de son entreprise à sa capacité administrative et à celle de sa famille.

d) Il aura une conception statique de l'entreprise et s'efforcera de produire pour un marché limité, local si possible, des produits traditionnels peu sujets à l'innovation.

e) Il ne diversifiera pas sa production et produira en fonction de la demande de ses clients plutôt que de la créer.

f) Il préférera une entreprise qui n'exige ni fortes mises de fonds, ni connaissances techniques spécialisées.

g) Il est soucieux de l'avenir de sa famille et diversifie ses placements hors de son entreprise, dans l'immeuble et les valeurs de tout repos.

Ce portrait incomplet mais significatif de l'homme d'affaires canadien-français a été tracé, comme on l'a vu, à la suite des observations de divers auteurs dont les travaux les plus récents sur la question remontent à près de cinq ans. Nous avons cru qu'il convenait de reprendre certaines conclusions à la lumière de renseignements plus récents et également de dégager, à la suite d'observations personnelles, certains traits qui nous paraissent caractériser davantage le Canadien français d'aujourd'hui, propriétaire, administrateur ou directeur d'entreprises d'affaires.

# D E U X I E M E  P A R T I E

## L'HOMME D'AFFAIRES CANADIEN-FRANCAIS CONTEMPORAIN

# AVANT-PROPOS

Il est toujours difficile de définir un type d'homme représentatif d'une classe de la société. Sans doute certaines statistiques permettent-elles de dessiner des traits précis et de déterminer un certain nombre de dimensions. Mais dans le cas qui nous occupe, les statistiques n'abondent pas et celles qui existent ne donnent jamais un visage vraiment humain au portrait collectif que nous devons chercher à brosser. Aux faits généralement mesurables, il faut donc ajouter des touches provenant d'observations personnelles ou empruntées à d'autres observateurs, tout en tenant compte des limites de cette technique qui, pour être significative, doit faire l'objet d'une synthèse délicate à réaliser.

Nous avons tenté de combiner les deux méthodes. Nous nous sommes d'abord attaché à définir l'homme d'affaires canadien-français en nous appliquant à découvrir celles de ses activités qui se prêtent à une mesure, par exemple, l'importance et la nature de son entreprise, sa participation à la direction d'autres entreprises, l'intérêt qu'il porte à la vie sociale et politique.

Ensuite, en puisant à même notre expérience et celle de personnes bien au courant de la question, nous avons réuni un ensemble d'observations qui nous ont paru de nature à éclairer les faits précis rapportés dans notre analyse quantitative.

# CHAPITRE I

## L'entreprise canadienne-française

Il existe beaucoup de sources de renseignements sur les entreprises d'affaires au Canada. Malheureusement, quand il s'agit d'identifier l'origine raciale de ceux qui en sont les propriétaires, on se heurte à de grandes difficultés. En effet, à moins de recourir à des moyens matériels d'une échelle extraordinaire, il n'est pas possible d'analyser les listes d'actionnaires d'un grand nombre de sociétés anonymes ni de relever le nom des propriétaires d'une multitude d'entreprises individuelles.

Nous avons donc eu recours à des moyens d'analyse qui, sans couvrir la totalité des entreprises canadiennes, nous paraissent constituer un échantillon suffisant et éloquent dans sa simplicité. Nous avons utilisé les sources suivantes de renseignements:

1) La liste de plus de 2,000 entreprises établie dans le Directory of Directors, 1964, du Financial Post, dont nous avons déterminé la composition du Conseil d'administration.

2) L'annuaire Dunn & Bradstreet de juillet 1965 où nous avons puisé une liste d'entreprises situées dans 64 centres importants de la province de Québec et dont la valeur, dans chaque cas,

s'établissait à plus de $750,000.

3) L'annuaire Scott's Répertoire Industriel du Québec 1965-66, où nous avons trouvé la composition du Conseil d'administration des entreprises relevées dans Dunn & Bradstreet.

A l'aide de ces renseignements, nous avons établi l'importance et la nature des opérations des entreprises que nous appellerons dorénavant - pour simplifier notre présentation - canadiennes-françaises. Nous avons classé sous ce nom les maisons dont le Conseil d'administration est composé en majorité de Canadiens français. On peut discuter le choix de ce critère de classification, mais un examen sérieux de nos sources, appuyé sur notre connaissance personnelle de beaucoup d'entreprises et aussi sur des consultations auprès de personnes qualifiées, nous satisfait pleinement quant à la validité de notre système, du moins relativement aux fins que nous poursuivons.

En effet, même si l'on supposait que des Conseils d'administration en majorité anglophones fussent élus par des actionnaires en majorité francophones, de sorte que certaines entreprises que nous ne classons pas comme canadiennes-françaises le soient en réalité, il reste que c'est le Conseil d'administration qui décide de la politique de l'entreprise. Dans ce sens, notre définition nous permet vraiment d'évaluer la puissance que représentent les Canadiens français par l'intermédiaire des entreprises qu'ils dirigent.

## Ce que révèle le Directory of Directors

Environ deux mille cents entreprises y figurent. De ce nombre, cent trente-quatre ont un Conseil d'administration à majorité francophone. Toutefois, neuf de ces entreprises sont contrôlées par des capitaux français et une autre est filiale d'une entreprise canadienne-anglaise.

Les entreprises apparaissant au Directory of Directors comptent généralement parmi les plus importantes au Canada et appartiennent à tous les champs d'activité du monde des affaires. Le pourcentage de 6% que représentent les cent vingt-quatre entreprises canadiennes-françaises est donc significatif et il établit assez clairement que les Canadiens français occupent une place très faible dans la propriété des entreprises d'affaires importantes au Canada.

Par ailleurs, le tableau I montre que l'on retrouve des maisons canadiennes-françaises dans des champs d'activité variés.

## TABLEAU I

### Maisons d'affaires canadiennes-françaises classées selon la nature de leurs activités

| | |
|---|---|
| Industries manufacturières | 50 |
| Commerce de produits et de services | 21 |
| Sociétés d'assurances | 14 |
| Maisons de prêts | 12 |
| Mines et pétroles | 7 |
| Sociétés de fiducie | 4 |
| Banques | 3 |
| Sociétés de gestion | 3 |
| Transports et communications | 3 |
| Coopératives de production | 2 |
| Utilités publiques | 2 |
| Fonds mutuels | 1 |
| Entreprise d'état | 1 |
| Entreprise sans but lucratif | 1 |
| Total | 124 |

Tiré du Directory of Directors, 1964, publié par le Financial Post.

Toutefois, une analyse des industries fait voir une remarquable concentration dans l'alimentation (11), et le bois et le papier (9). Dix entreprises seulement appartiennent au champ de l'industrie lourde.

On peut quand même conclure que les Canadiens français ont réussi à monter des entreprises assez diversifiées. Il apparaît probable que si l'industrie lourde leur échappe encore de façon générale, c'est qu'elle demande des capitaux importants, c'est-à-dire, somme toute, qu'elle leur échappe pour la même cause qui fait que leurs entreprises comptent rarement parmi les toutes premières en importance dans leur secteur au Canada.

Une autre constatation qui vaut la peine d'être rapportée est que seulement quatre des cent vingt-quatre entreprises canadiennes-françaises de la liste du Directory of Directors sont situées hors du Québec; il serait intéressant de savoir pourquoi les Canadiens français ne lancent pas d'entreprises importantes hors du milieu où ils représentent la majorité de la population.

Un autre fait important à signaler: l'existence des trois sociétés de gestion figurant au Directory of Directors, auxquelles il faudrait d'ailleurs ajouter une quatrième qui mériterait sûrement d'y apparaître. Une des quatre entreprises date d'environ vingt ans mais les trois autres ont vu le jour au cours de la dernière décade. Il s'agit donc d'un fait très nouveau dans le monde des affaires canadien-français, alors qu'il s'est produit depuis fort longtemps au Canada anglais et ailleurs. Et ce fait, que l'on cite couramment en exemple dans les milieux canadiens-français, nous paraît d'une importance considérable parce que cette forme de concentration de capitaux ouvre des perspectives jusqu'ici inconnues au groupe ethnique. Ainsi, il est notoire que l'une des sociétés de gestion a l'intention de grouper une série d'entreprises engagées dans l'industrie lourde et d'élargir considérablement le champ d'activité du groupe. D'ailleurs, dans le domaine de l'épicerie en gros, une série de fusions et d'acquisitions ont amené la création d'au moins trois entreprises importantes, phénomène qui se prête aux mêmes conclusions que l'existence des sociétés de gestion.

## Ce que révèlent Dunn & Bradstreet et Scott's

Nous avons expliqué plus haut comment nous avons procédé dans l'analyse des données contenues dans ces deux ouvrages. Une fois notre liste établie, nous l'avons comparée à celle extraite du Directory of Directors. Voici les résultats de cette comparaison:

| | Entreprises | |
|---|---|---|
| | Canadiennes-françaises | Autres |
| Entreprises figurant à Dunn & Bradstreet | 103 | 507 |
| Figurant aussi au Directory of Directors | 33 | 307 |
| Figurant à Dunn & Bradstreet seulement | 70 | 200 |

Il s'agit, nous l'avons déjà dit, d'entreprises opérant dans la province de Québec. Ici encore, la conclusion déjà notée s'impose: même dans la province où ils constituent plus de 80% de la population, les Canadiens français sont loin de contrôler les entreprises importantes puisqu'ils n'en détiennent que 20% (103 sur 507) (33).

Il est intéressant de noter qu'après déduction des entreprises déjà listées au Directory of Directors, le nombre de maisons canadiennes-françai-

(33) Nous savons qu'un certain nombre d'entreprises canadiennes-françaises relativement importantes n'apparaissent ni au Directory of Directors, ni au Dunn & Bradstreet. Nous croyons toutefois que, d'une part, notre échantillon est suffisamment général et que, d'autre part, les conclusions en sont suffisamment éclatantes pour qu'il n'y ait pas raison de croire que ces omissions puissent fausser considérablement le tableau que nous avons établi.

ses représente près de 35% du reste. Après examen, il appert que dans la presque totalité des cas il s'agit d'entreprises de famille dont les administrateurs ne sont membres d'aucun autre Conseil d'administration. Voilà sans doute pourquoi les entreprises ne figurent pas à la liste du Directory of Directors.

Les 54 entreprises canadiennes-françaises dénombrées dans Dunn & Bradstreet et n'apparaissant pas dans le Directory of Directors offrent beaucoup moins de variétés que celles du Tableau I ainsi que le montre le tableau qui suit:

TABLEAU II

Maisons d'affaires canadiennes-françaises
classées selon la nature de leurs activités

| | |
|---|---|
| Industries manufacturières | 32 |
| Commerces de produits et services | 29 |
| Transports et communications | 5 |
| Coopératives | 2 |
| Sociétés d'assurances | 1 |
| Utilités publiques | 1 |
| | 70 |

Quatorze des trente-deux industries sont concentrées dans deux champs d'activité: produits alimentaires (8) et produits du bois (6). Quant aux entreprises commerciales, plusieurs sont des magasins à rayons assez importants et presque toutes ne servent qu'un marché local.

Enfin, moins de cinq des entreprises industrielles et commerciales apparaissant aux listes combinées du Directory of Directors et de Dunn & Bradstreet ont des filiales ou des établissements hors du Québec. La situation est évidemment meilleure dans le secteur financier surtout à cause des banques, mais ici encore, un examen rapide permet d'affirmer qu'elle est loin de se comparer à celle des entreprises canadiennes-anglaises.

Somme toute, l'analyse de la deuxième liste d'entreprises confirme généralement les renseignements obtenus à l'analyse de la première liste. De ces renseignements, nous croyons pouvoir tirer les conclusions suivantes:

1) Les entreprises canadiennes-françaises importantes sont beaucoup moins nombreuses que l'on pourrait s'y attendre d'après la proportion de la population totale que les Canadiens français représentent.

2) Elles présentent une assez grande variété mais les maisons de commerce desservent généralement un marché local sauf dans l'alimentation, et l'on retrouve très peu d'industries lourdes. Beaucoup d'entreprises commerciales et industrielles sont encore des affaires de famille. La situation est différente dans la finance.

Côté ressources naturelles, quatre des huit entreprises minières

appartiennent au même groupe familial. Les grandes sociétés produisant de l'électricité ont été regroupées en une entreprise d'Etat (provincial) à la suite de la nationalisation des sociétés privées, et aucune autre entreprise importante n'existe dans ce domaine.

3) L'homme d'affaires canadien-français ne cherche pas à s'établir hors du Québec.

4) Enfin, les sociétés de gestion contrôlent des entreprises industrielles, commerciales et financières parfois assez disparates mais, au moins dans un cas, il y a une intention déclarée de constituer un groupe d'industries lourdes auquel viendra se joindre la nouvelle aciérie de Bécancour. De plus, le gouvernement provincial vient de créer une société minière d'exploration et d'exploitation qui pourra également servir de chef de file.

Il eut été intéressant d'étudier méthodiquement l'importance relative des entreprises canadiennes-françaises dans chacun des secteurs de l'activité économique. C'eût été une tâche immense qui ne nous paraît pas entrer dans le cadre de notre travail. Nous avons cependant cru bon d'exécuter certains sondages qui, sans être exhaustifs, confirment cependant l'opinion généralement répandue que les entreprises canadiennes-françaises occupent rarement les premières places en importance dans les différents

champs des affaires. Ainsi:

1) Les deux banques à charte canadiennes-françaises sont parmi les plus petites au pays. (Il est vrai que les Caisses populaires, prises dans leur ensemble, forment une réalisation imposante, mais on peut difficilement les considérer comme une seule entreprise, ni comparer leurs activités à celles des banques commerciales).

2) L'actif de la principale société de fiducie canadienne-française est du quart de celui de la plus grande entreprise anglophone du genre.

3) La principale société d'assurance-vie canadienne-française occupe le 10e rang, par la valeur de son actif total, dans ce champ d'activité au Canada.

4) Dans le secteur Transports et Communications, les Canadiens français

a) figurent avantageusement dans le transport interurbain par autobus à l'intérieur de la province

b) possèdent de nombreuses et importantes entreprises de transport par camion à l'intérieur de la province mais très peu (moins d'une demi-douzaine) de sociétés interprovinciales et parmi les plus petites (34)

---

(34) Voir le Guide du Transport par Camion, 1965-1966, pp. 189-205.

c) ne figurent pas dans le transport ferroviaire

d) ne possèdent pas de flottes de navigation océanique ou fluviale

e) se limitent à des activités intra-provinciales dans l'aviation et le téléphone où leurs entreprises se classent loin en arrière des entreprises concurrentes anglophones. La principale entreprise canadienne-française dans le champ de l'aviation a un trentième des passagers-milles et un tiers des tonnes-milles de la plus grande entreprise privée anglophone dans ce domaine. L'actif de la plus importante société canadienne-française de téléphone n'est que de 3% de l'actif de la plus vaste société anglophone

f) dans les mines, le groupe canadien-français le plus important a un revenu net qui s'établit à
de la plus grande société anglophone.

5) Par ailleurs, il semble bien qu'une des sociétés de gestion canadiennes-françaises vienne de s'assurer la propriété d'un bloc d'actions qui lui donne le contrôle du plus important fonds mutuel canadien.

6) Dans le secteur du commerce, il y a lieu de distinguer entre le secteur du gros et celui du détail:

a) Dans le commerce de gros, particulièrement, à la suite de fusion, les Canadiens français ont établi des entreprises importantes dans l'épicerie. Il est possible de vérifier ce fait parce que l'entreprise la plus importante, la Coopérative Fédérée, publie ses résultats financiers et que d'autres entreprises ont inscrit leurs actions à la Bourse. Des renseignements de même ordre n'existent malheureusement pas dans les autres secteurs, mais l'on connaît cependant une société qui vend des pièces de rechange d'automobiles et qui compte parmi les plus grandes au Canada.

b) Dans le commerce de détail, les Canadiens français n'ont aucune entreprise à succursales multiples qui se compare en importance à celles des Canadiens anglais ou des étrangers, sauf dans de rares cas qu'on trouve dans le domaine de l'épicerie et de la chaussure. Les magasins à rayons qu'ils possèdent ont un chiffre d'affaires nettement inférieur à celui des maisons concurrentes anglophones ou étrangères.

En complément des constatations que nous venons de faire, nous désirons ajouter le renseignement suivant. L'examen de questionnaires remplis par 488 entreprises, à qui ils avaient été expédiés par une équipe de professeurs de l'Ecole des Hautes Etudes commerciales et de McGill (35), montre

---

(35) Les entreprises qui ont répondu au questionnaire ont été choisies à même une liste représentative d'entreprises moyennes du Québec et de l'Ontario.

que les entreprises à capital canadien-français sont généralement moins importantes que les entreprises canadiennes-anglaises, comme l'indiquent les chiffres suivants:

| | Ventes moyennes par entreprise | Nombre moyen d'employés par entreprise |
|---|---|---|
| 488 entreprises | $ 4,353,000 | 218 |
| 402 entreprises non canadiennes-françaises | 4,687,000 | 233 |
| 86 entreprises canadiennes-françaises | 2,790,000 | 146 |

Nous ne prétendons pas que les observations ci-dessus couvrent complètement la situation relative des entreprises canadiennes-françaises dans tous les domaines des affaires. Elles nous paraissent toutefois amplement suffisantes pour indiquer que ces entreprises comptent rarement parmi les plus importantes au secteur d'activité auquel elles appartiennent. Cette indication, conjuguée à l'observation que nous avons faite plus haut du petit nombre d'entreprises canadiennes-françaises que l'on peut considérer comme importantes, montre bien que les Canadiens français, que l'on considère le groupe que forment leurs entreprises à l'intérieur d'un secteur donné, ou que l'on évalue l'importance individuelle de chacune, n'ont pas réussi à bâtir des affaires dont la taille leur permettrait de jouer un rôle économique vraiment important, soit au niveau national, soit même au niveau de la province où ils représentent une majorité écrasante de la population.

Cette conclusion amène un commentaire. Ne pourrait-on en effet prétendre que, si les Canadiens français sont propriétaires d'une foule de magasins et de petites entreprises, ils peuvent, en dépit de leur absence de la grande entreprise, exercer une influence économique forte? Il nous paraît que c'est le contrôle de la grande entreprise, et en particulier de celle qui travaille dans le champ de l'industrie et dans celui de la finance, qui a vraiment une importance économique. C'est en effet la somme des décisions prises par ce type d'entreprises qui influence véritablement l'économie du pays dans les secteurs des investissements, de la politique de la main-d'oeuvre, de la recherche et du commerce extérieur.

A la lumière de cette conviction, nous croyons donc pouvoir affirmer que le rôle économique des Canadiens français, en tant que propriétaires d'entreprises, est de beaucoup inférieur à ce que l'on pourrait attendre si l'on considère qu'ils représentent près du tiers de la population du pays.

Somme toute, pour la très grande partie d'entre eux, les hommes d'affaires canadiens-français actuels, si on en juge par la nature, l'importance et la localisation des entreprises qu'ils dirigent, ne sont guère différents de leurs prédécesseurs. Les techniques couramment utilisées ailleurs depuis longtemps - regroupements, holdings, essaimage hors du lieu

où l'entreprise est née, distribution publique (36) du capital - sont d'usage récent au Canada français. Il se produit cependant des signes de changement et nous en tirerons plus loin certaines conclusions.

---

(36) A l'été de 1965, quarante-cinq entreprises canadiennes-françaises avaient inscrit leurs actions en bourse! en 1954, il y en avait onze. Le progrès est marqué, mais on est loin d'un mouvement massif. La lenteur de l'évolution est-elle due aux traditions de secret dont s'est toujours entouré l'homme d'affaires canadien-français? Les entreprises canadiennes-françaises sont-elles encore généralement trop petites pour que leurs actions puissent faire l'objet d'émissions publiques? Est-ce ignorance du marché ou insuffisance du système de distribution des titres? Il nous est impossible de trancher la question mais il nous semble probable que la vérité est partout à la fois.

## CHAPITRE II

### L'homme d'affaires canadien-français

Nous avons établi, dans le chapitre précédent, un certain nombre de caractéristiques de l'entreprise canadienne-française. Puisque l'activité de l'entreprise reflète pour une grande part la personnalité et les conceptions de celui qui la dirige, nous avons cru pouvoir tirer de nos données certaines conclusions relatives à l'homme d'affaires canadien-français.

Dans ce deuxième chapitre, nous chercherons à définir davantage le type social qu'est l'homme d'affaires canadien-français en analysant ses activités à l'intérieur et à l'extérieur du monde des affaires.

Nous nous sommes d'abord attaché à examiner la participation des Canadiens français aux Conseils d'administration des entreprises, que ces conseils soient à majorité francophone ou anglophone.

Ensuite, nous avons étudié la place occupée par les cadres supérieurs canadiens-français dans certaines catégories d'entreprises et certains genres d'industries.

Enfin, nous avons jeté un rapide coup d'oeil sur le rôle joué par les hommes d'affaires canadiens-français dans certaines formes d'activités sociales.

Notre travail n'est pas poussé en profondeur. Il s'agissait pour nous de recueillir des indications destinées à mieux définir notre personnage et, à cette fin, nous croyons que les faits simples que nous rapportons offrent quelque utilité.

## I - Participation des Canadiens français à des Conseils d'administration.

Dans tous les pays économiquement évolués, les hommes d'affaires qui ont réussi dans leurs propres entreprises sont amenés tôt ou tard à siéger aux Conseils d'administration d'autres maisons. Les Canadiens français n'échappent pas à cette règle, comme le montre une analyse du Directory of Directors, 1964, du Financial Post.

Plus de deux mille cents entreprises figurent dans cet annuaire. Cent vingt-quatre ont un Conseil d'administration à majorité canadienne-française et trois cent trente-quatre autres, dont le Conseil est en majorité de langue anglaise, comptent également des administrateurs canadiens-français. En tout, on relève environ mille postes occupés par des Canadiens français sur les quelque 16,500 rapportés dans l'annuaire, ce qui constitue une proportion très faible de l'ensemble.

Les cent vingt-quatre entreprises canadiennes-françaises comptent mille cent soixante-dix-neuf administrateurs dont mille cinq sont de langue française. Après déduction des administrateurs des coopératives et d'une oeuvre de bienfaisance, on reste avec neuf cent vingt-neuf personnes dont

l'occupation principale s'établit comme suit:

| Nombre | | Pourcentage |
|---|---|---|
| 361 | employés | 30 % |
| 271 | hommes d'affaires | 29 % |
| 82 | avocats et notaires | 9 % |
| 75 | d'occupation inconnue | 8 % |
| 71 | ayant des occupations diverses | 8 % |
| 69 | financiers | 7 % |
| 929 | | 100 % |

De plus, vingt-huit des individus ci-dessus ont des liens directs avec la politique.

Par ailleurs, des quelque deux mille entreprises de langue anglaise, trois cent trente-quatre comptent cinq cent trente-quatre administrateurs canadiens-français sur quelque trois mille sept cents administrateurs.

Voici comment s'établissent les occupations principales de ces cinq cent trente-quatre administrateurs:

| | Nombre | Pourcentage |
|---|---|---|
| Employés | 115 | 21 % |
| Hommes d'affaires | 220 | 41 % |
| Avocats et notaires | 101 | 19 % |
| Financiers | 49 | 9 % |
| Occupations diverses | 17 | 3 % |
| Occupation inconnue | 32 | 6 % |
| | 534 | ± 100 % |

Quatre-vingt-deux individus compris dans la liste ci-dessus occupent ou ont occupé un poste dans la politique active.

Les chiffres des deux tableaux ci-dessus nous suggèrent les remarques suivantes:

1) C'est à l'extérieur de l'entreprise que les anglophones recherchent une participation canadienne-française à leur Conseil d'administration. Il n'y a en moyenne qu'un employé canadien-français par cinq administrateurs francophones dans les entreprises à majorité anglophone. Cela peut s'expliquer naturellement par le fait qu'il y a peu de cadres supérieurs canadiens-français dans les entreprises anglophones.

2) Les anglophones font proportionnellement un plus large appel aux hommes d'affaires et aux avocats canadiens-français. Dans le premier cas, il s'agit d'un recours à des hommes ayant une expérience pratique d'un milieu différent de celui auquel sont habitués les anglophones. Dans le deuxième cas, la connaissance des lois civiles du Québec (différentes du Common Law), et sans doute des milieux politiques, influence le choix.

3) Il est frappant de constater que les entreprises anglophones comptent à leurs Conseils quatre-vingt-deux Canadiens français ayant des liens avec la politique alors que les entreprises francophones n'en ont que vingt-huit. On pourrait épiloguer longuement sur cette situation ...

## II - Les Canadiens français et les cadres supérieurs.

Afin d'avoir une vue d'ensemble du rôle joué dans le monde des affaires par les Canadiens français sans regard à la classification ethnique de l'entreprise, nous avons pensé étendre notre analyse à la masse de ceux d'entre eux qui occupent des fonctions de direction, soit au niveau de l'administration générale, soit à celui des services. Nous avons pour cela eu recours à certains renseignements provenant du Recensement fédéral de 1961.

A cet égard, le tableau III nous paraît significatif.

### TABLEAU III

Propriétaires et gérants
Nombre par catégories d'entreprises
Province de Québec

| | 1931 | | | 1961 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total Nombre | Canadiens français Nombre | % | Total Nombre | Canadiens-français Nombre | % |
| Fabrication | 8,865 | 5,182 | 58.4 | 25,338 | 12,481 | 49.3 |
| Construction | 2,449 | 1,776 | 72.5 | 8,821 | 6,417 | 72.7 |
| Commerce de détail | 25,825 | 18,362 | 68.1 | 55,584 | 39,587 | 71.2 |
| Commerce de gros | 2,859 | 1,180 | | | | |
| Services personnels | 6,218 | 4,183 | 67.2 | 13,247 | 9,791 | 78.3 |
| Services de l'Etat | 2,316 | 1,706 | 73.6 | 5,867 | 4,598 | 78.3 |

Source: Renseignements tirés du Recensement de 1961 intitulé: Main-d'oeuvre âgée de 15 ans et plus, par divisions professionnelles et certaines professions choisies selon le groupe ethnique pour la province de Québec, recensement de 1961 (en fonction du classement des professions de 1951). Ce tableau ne figure pas dans les volumes imprimés du Recensement.

On voit que le pourcentage des Canadiens français occupant des postes de gérants et de propriétaires dans la fabrication a subi une énorme chute en trente ans alors qu'ils ont gagné du terrain dans le commerce et les services privés. Il est malheureusement impossible de distinguer entre propriétaires et gérants, mais dans le cas des petites entreprises, qui sont nombreuses, on peut supposer que la rareté relative de leurs capitaux a porté les Canadiens français à s'orienter vers le commerce et les services qui demandent généralement des mises de fonds inférieures à celles de l'industrie. On notera également la hausse importante qui s'est produite dans le cas des services publics.

Le tableau IV montre nettement les secteurs industriels dans lesquels les Canadiens français préfèrent oeuvrer.

## TABLEAU IV

### Répartition des propriétaires et gérants par genre d'industrie

### Province de Québec
### 1961

| | Nombre total de gérants | Gérants canadiens-français | |
|---|---|---|---|
| | | Nombre | Pourcentage du total |
| Caoutchouc | 141 | 39 | 28 % |
| Alimentation | 3,185 | 2,262 | 71 % |
| Cuir | 657 | 349 | 53 % |
| Textiles | 1,122 | 314 | 28 % |
| Tricot | 394 | 122 | 31 % |
| Vêtement | 2,795 | 557 | 20 % |
| Bois | 1,454 | 1,243 | 85 % |
| Meuble | 908 | 512 | 51 % |
| Papier | 1,158 | 434 | 37 % |
| Imprimerie et édition | 1,453 | 761 | 52 % |
| Métaux de base | 653 | 259 | 40 % |
| Fabrication métallique | 1,472 | 694 | 47 % |
| Machines | 520 | 187 | 30 % |
| Matériel de transport | 802 | 287 | 30 % |
| Produits électriques | 1,044 | 286 | 27 % |
| Minerais non métalliques | 737 | 467 | 63 % |
| Pétrole et gaz | 247 | 84 | 34 % |
| Produits chimiques | 1,519 | 551 | 36 % |

Les chiffres ci-dessus sont tirés d'un tableau du Bureau fédéral de la Statistique intitulé: Main-d'oeuvre âgée de 15 ans et plus selon la profession et le sexe par groupe ethnique pour la province de Québec (recensement de 1961). Ce tableau ne figure pas dans les volumes imprimés du Recensement.

Dans six cas, les Canadiens français occupent plus de 50% des situations de gérance et dans cinq d'entre eux (alimentation, cuir, industries du bois, meubles, imprimerie), il s'agit d'industries traditionnelles dans

la province. On est frappé du nombre restreint des Canadiens français dans les industries relativement nouvelles au Québec (caoutchouc, produits électriques, pétroles et produits chimiques). Le cas de l'industrie du vêtement est particulier à cause de la place importante (61.8%) qu'y occupent les Israélites.

III - Les activités sociales de l'homme d'affaires canadien-français.

L'homme d'affaires canadien-français s'occupe d'institutions sociales et d'oeuvres de charité.

On le trouve par exemple aux Conseils d'administration des hôpitaux. L'analyse de soixante-treize Conseils d'administration d'hôpitaux canadiens-français situés dans le Québec révèle que cent quarante-cinq hommes d'affaires y figurent sur un total de trois cent soixante-dix-huit membres. (religieux exclus), soit plus que toute autre catégorie, même les médecins qui se chiffrent pour cent trente-sept.

Aux divers organismes qui s'occupent d'oeuvres de charité, la situation est plus nette. A Montréal, une sélection de cinq années choisies au hasard depuis 1933, montre que la proportion des hommes d'affaires au Conseil de la Fédération des Oeuvres de Charité canadiennes-françaises n'a jamais été inférieure à 60% du total et qu'elle est généralement des deux tiers. Dans le reste de la province de Québec, la proportion est de près de 50%, ce qui est considérable si l'on tient compte que les membres du clergé représentent toujours une forte partie des membres de ces organismes.

Comme le Canadien anglophone, l'homme d'affaires canadien-français appartient à de nombreux clubs et organisations à caractère mixte, mais comportant des aspects sociaux: Sociétés Saint-Jean-Baptiste, Chambres de Commerce, Richelieu, Rotary, Kiwanis, etc. Il ne peut être question d'analyser les listes considérables des membres de ces organismes en vue de distinguer ceux qui appartiennent au monde des affaires. Mais il est évident pour quiconque est un peu familier avec ces milieux que les hommes d'affaires y jouent un rôle important.

Enfin, l'on peut affirmer que l'homme d'affaires canadien-français s'intéresse aux problèmes de l'éducation. On le trouve aux Conseils d'administration d'universités et de collèges et à de nombreuses commissions scolaires. De plus, il est remarquable de voir l'intérêt que portent à l'éducation des organismes comme les Chambres de Commerce et l'Association professionnelle des Industriels, qui en font couramment l'objet de journées d'étude, de mémoires à l'Etat et de thèmes d'articles de revues pour leurs membres. Il est bon d'ajouter que l'homme d'affaires ne limite pas son intérêt en matière d'éducation uniquement à des problèmes qui le touchent de près, comme ceux de la préparation de son personnel futur; il s'élève au contraire jusqu'au niveau des grandes questions de politique, de structures du système et de formation générale qui affectent la civilisation de demain, comme en témoignent les mémoires préparés par les groupes d'hommes d'affaires dans ce champ.

## CHAPITRE III

### Observations diverses sur l'homme d'affaires canadien-français d'aujourd'hui

A la lumière des faits relevés dans les chapitres précédents, il est évident que même si les hommes d'affaires canadiens-français d'aujourd'hui n'occupent pas la place que l'on pourrait attendre en relation avec l'importance du groupe ethnique auquel ils appartiennent, ils ont franchi les frontières en-deça desquelles leurs pères s'étaient généralement tenus.

Le peuple d'agriculteurs du début du XXe siècle s'est transformé en un peuple de citadins. Au début, l'exode massif vers la ville a converti de petits entrepreneurs et des travailleurs agricoles en une masse de travailleurs industriels et de commis non spécialisés. Puis, dans ce nouveau milieu, se sont lentement créées des couches superposées de travailleurs de plus en plus spécialisés, puis de contremaîtres, de cadres et finalement de gérants et de petits patrons. Cependant, le processus n'a pas encore produit un nombre important de grands patrons.

Cet homme d'affaires canadien-français d'aujourd'hui, propriétaire ou directeur-gérant d'une entreprise moyenne ou petite, constitue-t-il un type social particulier, différent de l'Anglo-Canadien, de l'Américain ou du Français?

On a vu plus haut que, comme les Anglo-Saxons, il participe aux Conseils d'administration d'entreprises autres que le sien. Comme eux, on le trouve à la direction d'oeuvres sociales. Il appartient lui aussi aux groupements représentatifs de sa classe (chambres de commerce, associations professionnelles). Par ailleurs, l'on sait qu'il ne partage pas toutes leurs façons de faire des affaires. Ainsi, très peu d'entreprises industrielles canadiennes-françaises ont des filiales ou des succursales hors du Québec. Elles y font des affaires mais sur une échelle trop restreinte pour s'y installer. Il semble aussi que le Canadien français ne s'est pas intéressé à l'industrie primaire ni à certaines formes de l'industrie secondaire, surtout celles dont le progrès repose sur la recherche et le développement de nouveaux produits et celles qui demandent de forts investissements de capitaux.

De même, le Canadien français n'est pas un exportateur, probablement parce que ses entreprises sont encore assez petites pour trouver des débouchés suffisants sur le marché national et aussi parce qu'il n'a pas de relations de parenté ni d'affinités à l'étranger, comme c'est le cas pour beaucoup d'Anglo-Saxons. (A ce sujet, il serait intéressant de connaître la partie des exportations canadiennes qui se rattachent directement à ces liens de parenté entre entreprises; cela permettrait de voir si le Canadien anglais ou le Néo-Canadien, quand ils n'ont pas de relations à l'extérieur du pays, sont plus conscients que le Canadien français des possibilités commerciales avec l'étranger.)

Nous avons noté plus haut que peu d'entreprises canadiennes-françaises ont distribué publiquement une partie de leur capital. Un rapide coup d'oeil dans Dunn & Bradstreet nous laisse voir que de trente à quarante entreprises pourraient s'ajouter aux quarante-cinq déjà inscrites en bourse. Plusieurs ont sans doute de bonnes raisons de demeurer privées. Quoi qu'il en soit, si l'on additionne les sociétés canadiennes-françaises inscrites aux bourses et celles qui sont susceptibles de l'être, on arrive à un chiffre bien faible par rapport à celui des inscriptions totales aux diverses bourses canadiennes.

Quant aux conclusions qui apparaissent à la page 46 relativement aux conceptions que le patron canadien-français se fait de la direction de l'entreprise, elles nous paraissent toujours valables, mais avec moins de force. L'autofinancement est une conséquence directe de la taille moyenne ou petite de l'entreprise, de sorte que si celle-ci croît, on peut imaginer qu'elle aura recours à des sources de financement public. L'utilisation du pouvoir d'emprunt est de plus en plus courant. L'exercice du pouvoir personnel, sans délégation de responsabilités, est un phénomène courant dans la petite entreprise, quelle que soit l'origine raciale du patron. Pour s'en convaincre, on n'a qu'à lire les témoignages d'écrivains anglo-saxons. Ce qui reste sûrement plus vrai, c'est la conception relativement statique de l'entreprise qu'ont les patrons canadiens-français. Il est apparent que beaucoup d'entre eux limitent prudemment la croissance de leur entreprise à la capacité d'absorption du marché régional, puis du marché provincial. Cela tient d'abord sans nul doute aux traditions paroissiales de la race canadienne-française, dont nous avons parlé plus haut, et qui se manifestent encore

aujourd'hui dans le champ des affaires, en fixant des bornes précises au goût du risque de l'entrepreneur. Mais il y a aussi autre chose et de très important. Les chefs d'entreprise canadiens-français que nous avons interrogés laissent percer un certain malaise à la pensée de faire des affaires dans un milieu anglophone. A tort ou à raison, ils jugent que les produits d'une maison canadienne-française, surtout si le nom de la maison ou celui du produit est de consonnance française, recevront un mauvais accueil dans ce milieu. De plus, ils croient que leur connaissance limitée de l'anglais ne leur facilite pas la discussion commerciale et les place dans un état de désavantage. Bref, ils assimilent la vente dans les provinces anglophones à l'exportation à l'étranger (37).

Quant à l'absence de diversifications des produits que certains auteurs notent dans l'entreprise canadienne-française, elle s'explique par le fait que beaucoup d'industries ont été lancées par des techniciens qui se sont naturellement attaqués d'abord aux champs qu'ils connaissaient le mieux. Nous croyons que cette situation évolue, particulièrement sous l'influence des sociétés de gestion et qu'elle se transforme dans le sens d'une plus grande diversification dans la mesure où les hommes d'affaires canadiens-français cesseront d'être des spécialistes pour devenir de plus en plus des administrateurs polyvalents.

---

(37) A ce propos, il semble que les Canadiens français ne cherchent pas activement à fréquenter les milieux d'affaires anglophones, même à Montréal. Ainsi, parmi les quelque 1,800 membres de trois grands clubs anglophones (Saint-George, Mount-Royal, Mount Stephen), on ne trouve que 160 Canadiens français. De même au Montreal Board of Trade, on compte moins de 200 sociétés canadiennes-françaises parmi plus de 3,000 entreprises membres.

Les remarques ci-dessus, basées sur l'étude de certains faits, ont pour objet de faire le point, au moins d'une façon succincte, dans une situation qui évolue rapidement. Comme nous avons déjà eu l'occasion de le dire, les faits ne peuvent révéler que certains aspects de la personnalité de l'homme d'affaires canadien-français et nous y ajouterons maintenant quelques touches inspirées par des observations personnelles sur son attitude vis-à-vis les questions économiques, sociales et politiques.

## Questions économiques

L'homme d'affaires canadien-français y trouve un intérêt de plus en plus marqué. On peut en prendre à témoin le succès généralisé que remportent les journées d'études, les colloques et surtout les cours destinés au perfectionnement dans le champ des affaires, qui ne cessent d'ailleurs de se multiplier.

On a cependant l'impression que cet intérêt est nettement rattaché aux problèmes quotidiens de l'entreprise. Les questions économiques plus vastes, celles de la politique économique du pays, suscitent beaucoup moins d'intérêt. On constate souvent que des hommes d'affaires qui ont très bien réussi se sentent peu en mesure de discuter des problèmes comme la politique monétaire ou financière du gouvernement.

Le Conseil d'Orientation économique de la Province a jusqu'ici éveillé très peu d'intérêt chez l'homme d'affaires canadien-français. La créa-

tion d'un Conseil de Patronat, qui permettrait aux hommes d'affaires d'engager un dialogue avec le gouvernement et les syndicats sur les grandes questions de planification socio-économique, a été extrêmement laborieuse et l'organisme ne se développe pas. Il est vrai que les Canadiens anglais n'y croient pas et que leur quasi abstention prive le Conseil d'un apport absolument nécessaire à sa vitalité. Mais il est vrai aussi que les Canadiens français acceptent assez mollement l'idée d'un groupe de pression qui parlerait au nom de tous les hommes d'affaires, et il nous paraît que la cause principale de leur attitude réside dans leur manque d'intérêt vis-à-vis les grands problèmes économiques.

Par ailleurs, l'administrateur canadien-français se sent beaucoup plus à l'aise dans le contexte de questions économiques régionales. Les nombreux mémoires présentés aux gouvernements par les groupes d'hommes d'affaires relativement aux problèmes de leurs régions témoignent généralement d'un intérêt intelligent.

## Questions sociales

Jusqu'à quel point l'homme d'affaires canadien-français est-il intégré à la vie de la société qui l'entoure? La question nous amène à distinguer deux plans d'intégration, celui de l'individu et celui de la classe à laquelle il appartient.

Si l'on regarde le milieu des affaires comme une classe sociale, on se rend compte qu'il a donné naissance à des corps intermédiaires importants (associations professionnelles, chambres de commerce, clubs sociaux) qui poursuivent efficacement des objectifs intéressants. Cette classe a lentement créé sa mentalité, sa façon de penser, de réagir et de vivre que l'on retrouve, avec des nuances, dans toutes les parties du Canada français.

Mais alors que ce monde des affaires a une action sociale étendue, il a une pensée sociale plutôt courte. Nous voulons dire par là qu'il comprend mal les structures de la société à laquelle il appartient. Ainsi, dans son ensemble, il admet difficilement l'action de l'Etat et celle du syndicalisme ouvrier. Au lieu d'y voir des phénomènes qui sont les conséquences nouvelles de l'évolution de la société, il les considère facilement comme une atteinte à l'autorité patronale.

Sans doute existe-t-il des exceptions à cette règle. Citons, par exemple, l'Association professionnelle des Industriels (A.P.I.) qui a cherché, depuis des années, à faire adopter par ses membres la doctrine sociale de l'Eglise catholique comme base de participation de l'homme d'affaires à la vie de la société canadienne-française. Il reste cependant que ce sont les politiciens et les chefs ouvriers qui ont forcé l'adoption des mesures sociales à grande portée et qui ont ainsi à la fois répondu aux besoins de la société et servi leur popularité. Au contraire, par son attitude négative vis-à-vis ces mesures, l'homme d'affaires s'est placé

dans une situation défensive. Il n'en est jamais l'instigateur, il les combat plus ou moins ouvertement et il prend figure de perdant perpétuel. Cette situation a grandement contribué à créer le climat de méfiance dont le milieu canadien-français entoure l'homme d'affaires. Elle a amené ce dernier à se contenter d'attaquer obliquement les lois sociales, même quand il avait raison de le faire avec force, parce qu'il n'avait pas à leur opposer des conceptions vastes appuyées sur une pensée originale.

On nous dira peut-être que beaucoup d'hommes d'affaires canadiens-anglophones ont les mêmes attitudes que leurs homologues francophones. Il nous paraît toutefois que le groupe anglophone a une doctrine socio-économique beaucoup plus cohérente et qu'il est plus agissant. Il y a une explication à cela. Le patron d'une petite et même d'une moyenne entreprise se donne comme tâche première et quasi quotidienne d'assurer la survie de son entreprise. C'est le cas du patron canadien-français et cette tâche occupe presque tout son temps, de sorte qu'il ne s'intéresse guère aux vastes questions qui se posent au groupe socio-économique auquel il appartient. Appuyés sur des organisations solides et bien structurées, les patrons des grandes entreprises anglophones peuvent beaucoup plus facilement s'adonner à des activités étendues, qui dépassent le cadre et l'intérêt de l'entreprise et rejoignent les problèmes qui se posent à l'ensemble de leur classe.

Quoi qu'il en soit, nous croyons que, tout comme dans le cas de l'économique, il y a un manque de formation de base à l'origine de la timidité de la pensée de l'homme d'affaires canadien-français.

## Questions politiques

Nous voici en face d'un champ d'activité qui embrasse toute la vie du pays et à l'intérieur duquel il est difficile d'identifier la position de l'homme d'affaires canadien-français.

Disons d'abord que le Canada ne joue pas sur le plan international un rôle qui passionne ses citoyens. Les questions politiques se situent presque toutes au plan intérieur. Laissons de côté l'aspect socio-économique de ces questions puisque nous en avons traité plus haut et retenons les problèmes purement politiques. Quels en sont les principaux?

Il y a évidemment les questions constitutionnelles. Dans l'ensemble, les hommes d'affaires canadiens-français ne s'écartent pas de la position traditionnelle (et récemment accentuée) de leurs compatriotes et ils favorisent nettement l'autonomie élargie des provinces. Jusqu'à quel point? Il est difficile de le préciser. A ce propos, il y a lieu de signaler ici un aspect psychologique qui nous paraît important: l'homme d'affaires canadien-français n'évolue pas à l'aise dans les milieux administratifs du gouvernement fédéral à Ottawa. Il lui plaît naturelle-

ment de traiter avec des fonctionnaires de même origine raciale que la sienne, de qui il connaît ou peut facilement connaître les antécédents et les positions. Dans bien des cas, il ne trouve pas cette atmosphère dans les services fédéraux situés à Ottawa. Même si elle n'était pas justifiée économiquement, la décentralisation de ces services offrirait sûrement des avantages politiques; en rendant l'administration fédérale beaucoup plus proche de ses administrés, elle dissiperait des malaises réels comme celui que nous venons de décrire. En effet, en regard de cet éloignement du gouvernement central, il faut considérer que le Canada français, géographiquement vaste, est socialement très compact. La très grande partie de ceux qui comptent dans les milieux politiques, sociaux et économiques forment un nombre restreint où tous se connaissent ou peuvent aisément se connaître. Il est au contraire exceptionnel qu'un individu vivant à l'extérieur de cette communauté - fut-il un haut fonctionnaire fédéral - y soit largement reconnu.

Quelle conception l'homme d'affaires canadien-français se fait-il de l'exercice du pouvoir politique? Il est assez difficile de répondre, même d'une façon large, à cette question. Nous dirons cependant que l'homme d'affaires francophone nous semble avoir adopté jusqu'ici, en la matière, une attitude conforme à sa position vis-à-vis les questions socio-économiques, c'est-à-dire qu'il a vu, avant tout, dans le gouvernement un groupe administratif assez semblable au groupe de direction dans une entreprise privée et, beaucoup moins un agent de transformation de

la société. Ce n'est que récemment que cette conception libérale a connu un déclin de faveur. Il est vrai, par ailleurs, que de tout temps des groupes d'hommes d'affaires ont recherché l'aide de l'Etat et qu'il y a eu ainsi, à l'intérieur de leur classe, des prises de position nettement contradictoires, selon les circonstances. Dans l'ensemble, toutefois, l'homme d'affaires canadien-français n'a pas admis facilement que l'action de l'Etat sorte des cadres traditionnels d'avant 1929 et si, aujourd'hui, il en accepte les nouvelles dimensions, c'est qu'il se voit forcer de jouer, au plan politique, de jeu que pratiquent couramment les autres classes de la société.

Il aurait été intéressant d'étudier l'attitude de l'homme d'affaires francophone vis-à-vis les partis politiques. Ne l'ayant pas fait, nous nous contenterons de dire que jusqu'ici il n'a pas cherché, par les groupements auxquels il appartient, à obtenir de ces partis des garanties relatives à la production des intérêts généraux de sa classe. Cela se comprend facilement puisque les deux partis qui ont détenu alternativement le pouvoir, soit à Ottawa, soit à Québec, ont poursuivi jusqu'ici, vis-à-vis les affaires, des politiques quasi identiques, tant en principe qu'en pratique, et que les autres partis n'ont jamais paru importants aux hommes d'affaires du Québec.

Notons en passant que, sur une base individuelle, les hommes d'affaires francophones semblent participer normalement à la vie politique active.

Dix-neuf d'entre eux siègent parmi les quatre-vingt-quinze députés de l'Assemblée législative de Québec, et vingt comptaient parmi les soixante-six députés québécois canadiens-français à Ottawa, au moment de l'élection de 1963.

## Perception de l'homme d'affaires canadien-français par son milieu

Pour tracer un portrait de l'homme d'affaires canadien-français, nous avons eu recours à des faits et à des observations, soit personnelles, soit empruntées à d'autres observateurs. Nous reconnaissons que notre témoignage a été influencé par notre expérience de la vie qui, pour une bonne part, s'est déroulée dans le milieu des affaires. Quant aux autres observateurs, ils étaient généralement des sociologues et leurs conclusions peuvent être considérées comme le fruit de travaux scientifiques sérieux. Pour compléter notre tableau, il nous reste à mettre à jour la perception que le milieu canadien-français en général a de l'homme d'affaires. Ce sera là le sujet des lignes qui suivent.

Ici encore, une large enquête aurait eu un poids considérable. Ne l'ayant pas faite, nous nous contenterons d'interpréter les faits que nous connaissons personnellement.

Commençons par un champ où les prises de position sont nombreuses et publiques: celui de la politique. En période électorale, certains candidats

s'attaquent à l'homme d'affaires; ils n'appartiennent généralement pas aux deux grands partis et ne sont pas élus. Par ailleurs, il est extrêmement rare qu'un député prenne position publiquement contre le monde des affaires canadien-français. Quand la chose se produit, les reproches contiennent presque toujours une note de commisération. On laisse entendre qu'il est sous l'influence des Anglo-Saxons et qu'il ne peut la secouer. On lui fait grief de la petite taille de ses entreprises qu'on impute à son manque d'agressivité et d'imagination et à son conservatisme. Mais, dans l'ensemble, on peut dire que le monde politique canadien-français ne juge pas ouvertement le milieu des affaires francophone. D'ailleurs, étant donné l'évolution du contexte nord-américain, il est difficile de prétendre que les partis politiques québécois ont une politique particulièrement hostile aux hommes d'affaires, francophones ou anglophones.

Par ailleurs, le clergé n'a pas encore abandonné totalement l'attitude de suspicion qu'il a longtemps eue vis-à-vis le monde des affaires. Les contacts que nous avons avec les clercs qui dirigent encore une large partie des collèges classiques de la province nous révèlent une combinaison de méfiance vis-à-vis les affaires et de manque de connaissances qui s'est longtemps reflétée dans l'orientation donnée aux

étudiants (38). On trouve rarement un clerc qui connaisse de façon pratique et concrète les problèmes relatifs à l'application de la morale aux affaires. L'Eglise canadienne a prêché longtemps aux ouvriers le précepte de la pauvreté évangélique. Aujourd'hui - est-ce par réaction? - le jeune clergé montre une générosité vis-à-vis les classes ouvrières et paysannes. Cette attitude l'amène implicitement à prêter à l'homme d'affaires les vices qu'on associe généralement à la recherche du profit, mais elle ne tient pas toujours compte des modifications sociales récentes, ni de la situation du patron canadien-français qui, particulièrement dans la petite entreprise, n'est pas tellement différente de celle de ses ouvriers. Etant donné le silence de ceux de ses membres qui pourraient

---

(38) Il y a toutefois des indices de changement qui se manifestent de diverses façons. Ainsi, une analyse des situations occupées par les présidents des Associations des Anciens Elèves de deux importants collèges de Montréal, depuis 1930, révèle les faits suivants:

| Périodes | Hommes d'affaires/Total |
|---|---|
| 1930-1942 | 4 sur 26 |
| 1943-1955 | 11 sur 26 |
| 1956-1965 | 16 sur 20 |

De même, à l'automne de 1965, on a demandé à un groupe choisi au hasard d'étudiants de première année de licence à l'Ecole des Hautes Etudes commerciales (tous bacheliers ès-arts) la question suivante: "Lorsque vous parliez de poursuivre vos études aux H.E.C., quelle était l'attitude de vos professeurs?".

Les réponses ont été les suivantes:

| | |
|---|---|
| Enthousiastes | 18 |
| Réservées mais favorables | 26 |
| Neutres | 18 |
| Réservées mais plutôt défavorables | 2 |
| Aucune attitude | 8 |
| Aucune réponse | 2 |
| | 74 |

être favorables au capitalisme, le clergé canadien-français apparaît, par les attitudes de ceux qui s'expriment publiquement, comme assez peu favorable à l'homme d'affaires.

Quant aux chefs des syndicats ouvriers, ils n'établissent pas de distinction de principe entre les patrons francophones et anglophones. Nous avons cependant l'impression qu'ils considèrent le patron canadien-français comme conservateur dans ses méthodes, peu progressif dans ses objectifs et souvent anti-syndicaliste par sa mentalité. Plus particulièrement, ils lui reprochent de ne pouvoir payer les salaires qu'ils considèrent raisonnables, parce que son entreprise serait conduite selon des méthodes qu'ils estiment désuètes et qui ne lui permettent pas de faire face à la fois aux exigences de la concurrence et à celles du traitement juste de ses employés. Les chefs syndicalistes semblent croire que leurs revendications sont de nature à hâter le processus de maturation du patron francophone. Ils savent très bien que leur action peut amener la disparition de certaines petites entreprises, mais ils paraissent voir là une conséquence économique normale et ne se préoccupent pas de l'aspect nationaliste qu'elle peut présenter.

Depuis quelques années, une partie influente de la presse canadienne-française a adopté une attitude anti-patronale qui ne tient pas compte de l'appartenance raciale du chef d'entreprise. L'expression de cette attitude est très subtile. Par exemple, le ton des articles traitant

de conflits patronaux-syndicaux tend à exagérer l'importance des griefs des employés et la raideur de la position du chef d'entreprise. Les rapports des événements du monde du travail mettent en valeur les activités syndicales et minimisent celles des patrons. Les allusions à la dureté et à l'iniquité du système capitaliste sont fréquentes.

Il faut dire, à la décharge des journalistes, que les patrons eux-mêmes expliquent souvent mal - ou pas du tout - leurs positions. S'ils ont moins de publicité que les chefs syndicaux, c'est que leurs propos "ne font pas la nouvelle". Ils sont parfois maladroits dans l'expression de leur attitude. Du côté francophone, ils n'ont personne qui puisse vraiment parler avec autorité au nom de tout leur groupe.

Quoi qu'il en soit, l'image de l'homme d'affaires canadien-français, présentée par la presse écrite et parlée, est assez peu avantageuse.

Une autre classe de la société qui a une opinion bien piètre de l'homme d'affaires canadien-français, c'est la jeunesse étudiante, du moins si l'on en juge par ce qu'elle écrit. Sauf de rares exceptions, la presse étudiante attaque violemment le monde francophone des affaires. Elle lui prête un machiavélisme, un égoïsme et une étroitesse d'esprit dont la conception, parfois assez naïve, nous paraît très répandue et ne suscite que peu de réplique dans le milieu étudiant. La générosité naturelle des jeunes à l'endroit de ceux qu'ils considèrent comme des opprimés, c'est-à-dire les ouvriers et les employés en général, amène naturel-

lement une attitude d'une agressivité virulente vis-à-vis les présumés oppresseurs, les patrons. Il n'est pas possible de préciser la fraction de la jeunesse étudiante qui partage cette attitude, ni de déterminer l'influence qu'elle exerce. Il se peut que la masse ne soit guère touchée par cette prise de position d'un groupe. Mais on ne peut qu'être frappé de la quasi absence, dans les milieux étudiants, d'une opinion publiquement sympathique au patronat canadien-français (39).

Enfin, il eut été intéressant de procéder à une vaste enquête destinée à révéler la perception que le grand public a de l'homme d'affaires canadien-français et les modalités et les nuances de cette perception. C'est là un sujet qui dépasse largement le cadre de notre travail, mais nous croyons qu'il y a ici un terrain de recherche sociologique extrêmement riche. Quant à nous, nous ne pouvons en aucune façon nous risquer à traiter d'un sujet aussi complexe.

---

(39) A ce propos, la question suivante a été posée à un certain nombre d'étudiants de première année de l'Ecole des Hautes Etudes commerciales, choisis au hasard: "Quelles sont les personnes rendant les plus grands services à la communauté?". Les réponses ont été les suivantes:

| | |
|---|---|
| Médecins | 175 |
| Professeurs d'université | 167 |
| Hommes de sciences | 157 |
| Propriétaires et gérants dans le commerce | 131 |
| Hommes politiques | 119 |

L'étudiant devait établir dans chaque cas un ordre de préférence comportant cinq rangs et pour en arriver aux chiffres ci-dessus, chaque rang a été pondéré en sens inverse de l'ordre de préférence, i.e. le rang I avait reçu la pondération 5, le rang II, la pondération 4, etc.).

Si l'on considère qu'il s'agissait de futurs hommes d'affaires, les résultats sont assez surprenants, mais pas moins révélateurs.

Nous conclurons le présent chapitre en affirmant que, de façon générale, le milieu canadien-français n'a pas une perception favorable de l'homme d'affaires francophone. On nous dira peut-être que des attitudes similaires se retrouvent de plus en plus fréquemment, ces dernières années, dans le monde anglo-saxon. Il nous apparaît toutefois qu'au Canada français la situation est conditionnée par un facteur particulier. Dans le cadre de structures politiques et sociales qui, ainsi que nous l'avons montré, leur ont été longtemps favorables, les Anglo-Saxons se sont assuré et détiennent encore la suprématie dans le monde des affaires québécois. Les Canadiens français y ont reconnu, à juste titre, un mode de domination. Il nous semble donc tout à fait possible qu'ils considèrent comme fortement anglicisés, du moins dans leurs conceptions des affaires, leurs compatriotes qui s'y engagent et qu'ils leur prêtent l'instinct de domination qu'ils ont perçu chez les Anglo-Saxons. Cette hypothèse expliquerait la nature violente des accusations que certains groupes portent contre les hommes d'affaires francophones.

Quoi qu'il en soit, nous croyons que l'homme d'affaires francophone est lui-même responsable, pour une certaine part, de l'image peu flatteuse que se font de lui beaucoup de ses concitoyens. Non qu'il mérite généralement les reproches qu'on lui adresse. Mais il nous semble qu'il n'a pas suffisamment cherché à s'expliquer publiquement, qu'il s'est trop donné à l'action et a négligé les modes d'expression qui lui eussent permis de faire connaître et valoir ses positions. En définitive, son indi-

vidualisme, qui ralentit souvent le progrès de ses affaires, l'a également empêché de donner à la société autre chose qu'une image brouillée de qui il est véritablement.

# TROISIEME PARTIE

## L'AVENIR DE L'HOMME D'AFFAIRES CANADIEN-FRANCAIS

# L'avenir de l'homme d'affaires canadien-français

Quel type d'homme sera l'homme d'affaires canadien-français de demain?

Il est évident que, comme dans le passé, le milieu conditionnera l'homme. Les Anglo-Saxons ont bâti leurs entreprises en un temps où prévalait un libéralisme presque pur, puis ensuite graduellement plus mitigé, où l'entreprise était cédée aux héritiers sans que l'impôt sur les successions ne confisquât une partie importante des fortunes, où l'impôt sur le revenu était faible et l'autofinancement possible, où propriété et direction de l'entreprise se confondaient souvent dans les mains d'un individu ou d'un petit groupe. Aujourd'hui, même s'il y a floraison de petites entreprises, ce sont les grandes entreprises, et surtout les grandes industries, qui influencent vraiment l'activité économique, et la somme des capitaux et des talents nécessaires au lancement d'une entreprise d'envergure ou même au progrès de l'affaire de taille moyenne devient de plus en plus difficile à réunir. Enfin, le climat socio-économique du Québec de 1965 est loin d'être celui du Canada de la première moitié du XXe siècle.

Il est donc normal d'envisager l'avenir de l'homme d'affaires canadien-français dans une perspective bien différente de celle qui s'ouvrait devant l'Anglo-Saxon d'il y a cinquante ou même vingt ans.

D'abord, il nous paraît évident que les conditions politiques, sociales et économiques qui façonneront le Québec de demain auront comme conséquence la création d'un certain nombre de grandes entreprises à direction et à capitaux canadiens-français. Quelles sont ces conditions?

D'abord, l'état d'esprit des Canadiens français qui, ressentant de plus en plus le fait de leur dépendance économique et le besoin d'y échapper, accepteront plus facilement, grâce à une éducation économique davantage généralisée, de placer leurs fonds dans des entreprises d'affaires.

Ensuite, la participation financière du gouvernement provincial à des entreprises à propriété mixte, mesure préconisée par les conseillers économiques de l'Etat et encouragée généralement par l'attitude de la population (40).

Puis l'abondance croissante de diplômés universitaires canadiens-français, futurs administrateurs et scientistes, peu attirés par la petite et même la moyenne entreprise pour les raisons déjà données plus haut, mais voyant dans la grande entreprise l'occasion de jouer un rôle conforme à leur formation.

---

(40) Au moment du lancement de la Société Générale de Financement, en 1962, $5,000,000 de débentures et $5,000,000 d'actions ont été offertes au public. Les souscriptions ont été d'environ $13,000,000 dans le cas des débentures et d'environ $22,000,000 dans le cas des actions.

Enfin, l'accélération des deux phénomènes dont nous avons signalé plus haut l'apparition récente: la croissance des sociétés de gestion et les fusions d'entreprises dont les activités sont parallèles ou connexes.

Il ne peut être question ici de déterminer l'ampleur possible de ce mouvement de création de grandes entreprises francophones. Pour le faire, il nous faudrait évaluer les ressources financières dont le groupe ethnique canadien-français dispose et préjuger de la façon dont il en disposera. Mais nous pouvons au moins affirmer que les conditions générales actuelles favorisent la naissance d'un certain nombre de ces entreprises.

De plus, notre expérience personnelle nous révèle que les diplômés universitaires canadiens-français sont de plus en plus en demande dans le monde des affaires anglo-saxon. En dépit des difficultés qu'ont jusqu'ici connues les Canadiens français à atteindre les postes de commande dans des entreprises anglophones, nous croyons qu'ils ont maintenant des chances plus grandes d'être associés à la direction de ces entreprises, d'abord parce que les Anglophones reconnaissent leur compétence et ensuite parce que le besoin d'administrateurs compétents, déjà immense, s'accroîtra considérablement dans les années à venir et qu'il ne peut être comblé, dans le Québec, uniquement par l'emploi d'Anglophones.

La création des grandes entreprises francophones et l'accession des Canadiens français à des postes importants dans les entreprises anglophones

susciteront le développement d'une classe de la société jusqu'ici peu nombreuse au Canada français, celle des administrateurs professionnels. Cette classe, connue depuis longtemps dans le monde anglo-saxon, par suite du divorce déjà ancien entre la propriété et la gestion à l'intérieur de la grande entreprise, assurera au milieu des affaires canadien-français un noyau stable, cohérent et influent, qui lui permettra enfin de participer comme groupe social à l'élaboration des grandes politiques de l'Etat. C'est ainsi que les hommes d'affaires francophones, par une prise d'attitude positive dans les questions socio-économiques, pourront reprendre une initiative qu'ils ont malheureusement laissé échapper, à cause de la taille insignifiante de leurs entreprises et de la fragmentation de leurs efforts, et dialoguer avec les autres classes de la société vis-à-vis lesquelles ils ont conservé jusqu'ici des positions enveloppées de silence.

C'est également par la participation à la grande entreprise que les Canadiens français élargiront généralement leurs activités en les portant hors des frontières du Québec et en les diversifiant.

Que l'on nous comprenne bien. Nous ne condamnons pas à l'extinction la petite entreprise canadienne-française et ses chefs. Tout comme dans le monde anglo-saxon, canadien ou américain, il y aura toujours place au Canada français pour l'individu audacieux, bâtissant avec des moyens financiers réduits compensés par beaucoup de talent, d'ambition et de travail, une entreprise qui se retrouvera finalement au rang des affaires

importantes. Il y aura aussi place pour celui qui édifie patiemment une entreprise moyenne ou petite dont les services sont essentiels à la communauté. Mais après avoir établi que le milieu des affaires canadien-français n'a pas été présent jusqu'ici, du moins de façon marquée, dans la grande entreprise, nous avançons que l'évolution historique l'amènera à prendre pied sur ce terrain et qu'un nouveau type d'homme d'affaires canadien-français, à peine existant aujourd'hui, se multipliera et jouera heureusement le rôle important dévolu aujourd'hui au représentant de la grande entreprise privée.

C'est alors seulement que la communauté canadienne-française aura réussi à se donner le type d'hommes d'affaires répondant aux exigences de son évolution économique.

---

2 . 1 . 3

ANALYSE PRÉLIMINAIRE DE CERTAINES TRANSACTIONS DANS
L'ATTITUDE DES HOMMES D'AFFAIRES EN MATIÈRE DE FRANCHISE
ET DE LEURS CONSÉQUENCES

# ANALYSE PRELIMINAIRE DE CERTAINES TRANSFORMATIONS DANS L'ATTITUDE DES HOMMES D'AFFAIRES CANADIENS-FRANCAIS ET DE LEURS CONSEQUENCES

L'objectif de cet article est de décrire et de tenter d'expliquer certaines des transformations du système de valeurs des hommes d'affaires canadiens-français, transformations qui se sont surtout manifestées depuis 1960.

Plusieurs articles ont été écrits sur le rôle de l'homme d'affaires dans la société canadienne-française, son système de valeurs et les différentes identifications auxquelles le rôle qu'il remplit le pousse. Un article qui résume assez bien le rôle et la position de l'homme d'affaires dans la société canadienne-française est celui de Monsieur Jean-Charles Falardeau.[1] La plupart des articles insistent tout particulièrement sur le fait que les Canadiens-français n'ont jamais joué un rôle considérable dans les affaires et que pour la société canadienne-française, le monde des affaires a toujours été une préoccupation marginale. Par ailleurs, il n'existe pas, du moins dans les dernières années, d'article qui analyse tout particulièrement les différents aspects du système de valeurs de l'homme d'affaires canadien-français et son intégration dans un milieu économique plus large.

Or, la situation a changé d'une façon importante dans la société canadienne-française depuis cinq ans. Il serait naïf, je crois, de définir l'origine de tous les changements dans la société canadienne-française à partir du renversement de l'Union Nationale en 1960. Plusieurs des forces qui ont agi vigoureusement pour atteindre ce renversement et qui ont façonné la

---

[1] Jean-Charles FALARDEAU, L'origine et l'accession des hommes d'affaires dans la société canadienne-française. (1969) Vol. XXXVII, Cahiers Internationaux de Sociologie.

politique de la province de Québec depuis 1960, étaient à l'oeuvre bien avant la période électorale de 1960.

Par ailleurs, c'est surtout, comme l'ont décrit les sociologues et les écrivains qui ont étudié la société canadienne-française, le groupe des intellectuels qui, semble-t-il, a mené le combat pour une transformation de la société et des valeurs canadiennes-françaises. Les hommes d'affaires canadiens-français sont surtout restés en périphérie de ces conflits.

Cependant, si c'est surtout au groupe des intellectuels et à certains groupes nationalistes spéciaux[2] qu'on a assigné une grande partie des transformations qui ont touché la société canadienne-française depuis 1960, il reste par ailleurs que toutes les couches de la société ont été atteintes et que les hommes d'affaires, du moins c'est notre expérience, ont aussi subi des transformations quant à leur sens des valeurs et nous semblent remettre en question leurs identifications. C'est cette transformation du sens des valeurs et les conflits nouveaux que ceci soulève pour l'homme d'affaires de la jeune génération actuelle que nous allons essayer de décrire dans ce chapitre. Nous allons essayer aussi de prévoir autant qu'il est possible certaines des conséquences de ces transformations.

Un travail comme celui-ci, parce que peu de recherches ont été faites d'une façon scientifique sur le milieu des affaires canadien-français, surtout

---

[2] Ceux que le professeur Charles Taylor appelle les nationalistes "New Guard", The Present Crisis in French Canada, Lecture given by Professor Charles Taylor, on the University-of-the-Air series of the CBC, under the auspices of the French Canada Studies Programme, McGill University, 1964.

depuis 1960, ne peut faire autrement qu'être très spéculatif et limité dans ses conclusions. Plusieurs éléments sont à la racine des limitations d'une analyse telle que celle que nous présentons ici. Il nous semble donc important au départ d'essayer de définir justement la validité et les limitations d'une telle analyse.

Le premier obstacle à une étude du groupe des hommes d'affaires canadiens-français dans la société canadienne-française porte sur le caractère plutôt global et monolithique des analyses de la société canadienne-française qui ont été faites jusqu'ici. En effet, les analyses, jusqu'ici, ont porté soit sur la société globale dont le groupe des hommes d'affaires [illegible] partie - et, semble-t-il, si on écoute les sociologues, de peu d'importance; d'autre part, même les articles qui portent sur l'homme d'affaires [illegible] français ont un caractère qui semble décrire le milieu des affaires comme un milieu extrêmement monolithique qu'on peut analyser d'une façon globale. Le caractère monolithique de toute société peut en général être questionné au départ. De plus, dans les périodes de transformation, il semble qu'on puisse dire presque à priori que le caractère monolithique d'une société ou d'un groupe social est dangereusement menacé par les tensions qui se développent à l'intérieur de toute société au cours des transformations. Si on a pu parler jusqu'ici avec une certaine justesse du caractère monolithique du groupe social des hommes d'affaires canadiens-français, ceci ne nous semble plus une analyse valide actuellement. Une première variable qui différencie l'approche des hommes d'affaires canadiens-français vis-à-vis la société ou les sociétés auxquelles ils s'identifient, nous semble devoir être leur âge. Une deuxième sur laquelle nous avons peu de données, mais qui joue peut-être aussi un rôle considérable, serait le niveau éducationnel

des hommes d'affaires canadiens-français, niveau éducationnel qui devrait être aussi pour une partie importante fonction de l'âge.

Dans cet article, nous allons étudier le groupe des hommes d'affaires en fonction de leur âge et essayer de différencier certains des sous-groupes à l'intérieur du groupe des hommes d'affaires. Mais encore là, les données sont beaucoup trop partielles et fragmentaires pour pouvoir permettre une analyse en profondeur. Toute cette étude demeure tentative et vise à développer des hypothèses de travail plutôt qu'à les vérifier.

Un deuxième point qui a été peu étudié ou à peine mentionné dans la littérature sur l'homme d'affaires canadien-français porte sur la situation de conflit de l'homme d'affaires canadien-français comme homme d'affaires et comme Canadien-français. La société canadienne-française jusqu'ici a été relativement fermée. Par ailleurs, le milieu des affaires est un milieu qui, en général, est ouvert sur d'autres sociétés et qui dans le continent nord-américain est certainement fortement teinté, même dans la province de Québec, du système de valeurs anglo-saxon. Or, on a souvent parlé de la différence entre le système de valeurs canadien-français et le système de valeurs anglo-saxon. On a aussi indiqué comment dans le système de valeurs canadien-français le succès matériel, le succès financier ou le succès industriel étaient identifiés au type d'esprit canadien-anglais ou américain et au système de valeurs nord-américain. Il est inutile de répéter ici tout ce qu'on a dit sur ce que devrait être la société canadienne-française et quelle était sa mission en Amérique du Nord, mission qui, comme on le sait, se définissait à partir de dimensions purement spirituelles, intellectuelles et culturelles.

L'homme d'affaires canadien-français était donc pris, au départ - à cause du milieu général dans lequel il travaillait - dans un conflit de valeurs. Selon qu'il s'identifiait plus ou moins au système de valeurs canadien-français ou à un système de valeurs de succès matériel identifié comme étant canadien-anglais, il était considéré comme étant plus canadien-français ou plus anglicisé. Du moment où l'entreprise canadienne-française a atteint une certaine vigueur, donc a dû commencer à s'ouvrir vers d'autres marchés, vers d'autres sources de financement et vers d'autres clientèles, il était évident que l'homme d'affaires canadien-français se trouvait à porte-à-faux entre deux systèmes de valeurs. D'autre part, une grande partie de l'industrie de la province de Québec est contrôlée par des capitaux anglais, américains, canadiens-anglais ou internationaux. Dans ce type d'entreprise, le Canadien-français était donc encore à porte-à-faux sur deux systèmes de valeurs: un système de valeurs qui lui assurerait son succès dans l'entreprise et qu'on pourrait identifier, tout au moins en première analyse, comme le système de valeurs canadien-anglais, et le système de valeurs canadien-français qui ne considérait pas le succès matériel ou le contrôle sur les ressources matérielles comme étant un symbole de statut et de prestige. Donc, qu'il soit dans sa petite entreprise familiale qui lui laissait quand même plus de liberté ou dans une entreprise plus large à capitaux anglo-saxons ou américains, l'homme d'affaires canadien-français se trouvait d'une façon plus ou moins explicite toujours à porte-à-faux sur deux systèmes de valeurs. Ceci nous semble être une des caractéristiques les plus profondes et les plus importantes de l'homme d'affaires canadien-français.

Or, cette situation de conflit a été peu étudiée dans la littérature sur l'homme d'affaires canadien-français. On a beaucoup plus travaillé sur

l'opposition des systèmes de valeurs mais on a rarement étudié le conflit dans lequel l'opposition des systèmes de valeurs plaçait l'homme d'affaires canadien-français. C'est pourquoi les quelques notes de cet article sur le problème du conflit du système de valeurs tel qu'il se pose à l'homme d'affaires canadien-français ne pourront être autrement que partielles et fragmentaires. Si nous pouvions indiquer ici un sentier pour des recherches futures, c'est à peu près le seul objectif qu'on pourrait atteindre dans un article préliminaire comme celui-ci.

La troisième limitation de cet article porte sur les données spécifiques qui en font l'objet. Lorsque nous décrirons plus loin les notions d'autorité et ce qui nous apparaît être leur transformation chez l'homme d'affaires, le cadre ou l'étudiant en administration canadiens-français, c'est à partir de classes d'hommes d'affaires ou de classes d'étudiants et à partir de cours spécifiques que nous dérivons notre information. Il est inutile d'insister sur le fait que cette information a été développée dans une situation qui s'apparente au travail de laboratoire, une situation en partie artificielle, et qu'elle n'est pas basée sur une étude extensive du milieu des affaires. Encore là, les conclusions qu'on peut tirer de ces données fragmentaires ne peuvent être que spéculatives et indiquer des hypothèses de recherche ou de travail plutôt que de déterminer des mécanismes profonds qui jouent dans l'identification de l'homme d'affaires.

Le quatrième obstacle porte sur la difficulté fondamentale de définir un univers qui est actuellement fluide et en changement. Or, tel est le cas

de l'univers des hommes d'affaires canadiens-français. Il ne s'agit que de voir les différentes institutions que certains groupes d'hommes d'affaires canadiens-français se sont données soit pour l'achat chez nous, soit pour le contrôle de nos ressources, etc., pour se rendre compte que la philosophie de ces organismes a en général la rigidité des instruments qui commencent à peine à s'élaborer. Ils n'ont pas encore, loin de là, atteint la flexibilité de la maturité. De telle sorte qu'on est limité à essayer de décrire des tendances qui, quoique rigides, sont encore mal découpées et mal définies.

Une fois les limitations d'une telle étude données, il ne faut quand même pas en rester là et il semble qu'on puisse au moins dégager certains mécanismes qui nous permettent d'indiquer les tendances et les directions nouvelles dans l'évolution de l'homme d'affaires canadien-français.

Les premières transformations du milieu canadien-français, celles qui ont été les plus étudiées probablement parce qu'elles étaient les plus évidentes, portent principalement sur les notions entourant le concept d'autorité. On a indiqué à plusieurs reprises comment la notion d'autorité et l'exercice même de l'autorité, que ce soit l'autorité religieuse, l'autorité civile ou même l'autorité familiale, se sont transformés radicalement ces dernières années dans la société canadienne-française. Cette transformation de la perception et de l'évaluation de l'autorité s'applique tout aussi bien au milieu des hommes d'affaires. C'est principalement autour de cette notion et d'autres concepts administratifs tels que centralisation, décentralisation et contrôle, que nous allons essayer de décrire certaines des

transformations qui nous ont semblé apparentes dans nos contacts avec les hommes d'affaires et avec les étudiants en administration.

Les principales données pour cet article viennent de l'étude en classe de plusieurs cas d'administration publiés par le Harvard Business School et utilisés lors de nos cours de perfectionnement en administration pour les hommes d'affaires (CPA) ou de nos cours réguliers pour les étudiants en administration (Licence en Sciences Commerciales). Un des cas qui est travaillé en classe par les hommes d'affaires et par les étudiants d'une façon tout à fait différente de la façon dont il était travaillé il y a quelques années est le cas "Dashman Co.".

Nous allons au départ résumer brièvement l'histoire du cas Dashman. Dans une très grande entreprise américaine ayant une vingtaine d'usines dispersées dans tous les Etats-Unis, la structure administrative a été, jusqu'en 1941, fortement décentralisée. Chaque gérant d'usine est considéré à peu près comme un président d'entreprise, jouissant d'une très grande autonomie et il est encouragé à prendre les décisions lui-même et à administrer son usine comme si elle était quasi indépendante. Au tout début de la participation américaine à la guerre, vers 1941, lorsque des tensions très fortes commencent à s'exercer sur l'économie américaine, et lorsque la participation américaine à la guerre devient de plus en plus grande, le conseil d'administration de la compagnie Dashman désire obtenir un meilleur contrôle des achats. Pour ce faire, il engage un spécialiste des achats, M. Post, et lui confère le titre de vice-président en charge des achats; sa fonction est de coordonner les achats des di-

verses usines. Le cas laisse intentionnellement un peu confus le rôle que devra jouer M. Post. Devra-t-il être purement coordonnateur, devra-t-il centraliser les achats, ceci reste un problème à déterminer et à discuter par les étudiants à partir de leur perception du problème de Dashman. Le problème est soulevé dans Dashman en disant que les demandes futures sur l'industrie et sur l'entreprise Dashman en particulier sont telles qu'il semble important de pouvoir coordonner beaucoup mieux les achats.

Post fait un très grand nombre d'erreurs dans sa nouvelle situation. Au lieu de reconnaître le caractère jusqu'ici très autonome des usines et la responsabilité des gérants d'achats de chaque usine vis-à-vis le gérant d'usine, de rencontrer les gérants d'usines et les gérants d'achats afin d'essayer de déterminer le problème et d'élaborer une solution, Post écrit à chacun des gérants d'achats pour leur dire qu'à l'avenir ils devront envoyer avant signature les copies de tous les contrats dépassant $10,000 pour les achats de matériel. Post agit donc d'une façon tout à fait autoritaire sans tenir compte de l'histoire antérieure de l'entreprise. Le résultat de sa demande est que plusieurs gerants d'achats répondent que son ordre est une bonne suggestion et, cependant, Post ne reçoit aucune des copies de contrats même si l'activité dans les usines atteint un sommet. En d'autres termes, Post a créé, sinon de l'hostilité, au moins de l'indifférence, n'a pas atteint les gérants d'achats et n'a pas non plus amélioré le contrôle ou la coordination des achats dans l'entreprise. Le cas se termine six semaines après la lettre de Post et on demande aux étudiants de discuter la conduite de Post et son approche administrative aux problèmes de coordination.

Le cas a été présenté à des groupes d'hommes d'affaires qui se réunissent chaque année au cours de perfectionnement en administration de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales. Chaque année, le groupe est différent. Ces groupes sont formés de chefs de petites ou moyennes entreprises canadiennes-françaises et de cadres intermédiaires de la grande entreprise de la province de Québec, laquelle est surtout anglo-saxonne ou américaine. Ces hommes ont en général entre 35 et 50 ans et la distribution des entreprises et des cadres représentés depuis sept ou huit ans n'a pas changé d'une façon appréciable. Or, l'allure et le contenu des discussions a changé considérablement depuis cinq ans, et tout particulièrement durant les deux dernières années.

Si on veut décrire l'évolution de la discussion dans une classe, il est sûr qu'on est obligé de simplifier et de ne pas tenir compte de certaines opinions individuelles qui demeurent en marge de la tendance générale du groupe. Dans toute discussion, les avis sont partagés, toujours au moins superficiellement, autrement il n'y aurait pas de discussion.

Dans les premières années du cours de perfectionnement, jusque vers 1962 ou 1963, l'instructeur était en général forcé de travailler pendant la majeure partie du cours pour essayer de faire entrevoir aux participants les principales erreurs de Post. L'autorité pour les étudiants se définissait alors en termes absolus. "Puisque Post a l'autorité qui lui a été décernée par le conseil d'administration et par le président de l'entreprise, les gérants d'usines et les gérants d'achats devraient obtempérer aux demandes de M. Post et lui faire parvenir leurs projets de con-

trats à mesure que ces contrats se dessinent." A partir de cette définition de la situation, il s'agissait pour les étudiants d'interpréter la conduite des gérants d'usines et de trouver une solution au problème. Pour la majeure partie des étudiants, les gérants d'usines savaient fort bien ce qu'ils faisaient; ils s'opposaient directement à l'autorité de M. Post et devaient, pour ces raisons, être punis. L'attitude extrême de quelques participants qui revenait à plusieurs reprises durant la discussion allait jusqu'à exiger que les vingt gérants d'usines ou les vingt gérants des achats soient mis à la porte pour ne pas avoir obtempéré immédiatement à l'ordre donné par M. Post. Pour d'autres participants pour qui la situation de conflit était beaucoup trop génératrice d'anxiété pour qu'ils puissent l'accepter, étant donné leur conception rigide de l'autorité, tout le problème était lié au fait que la lettre écrite par M. Post était ambiguë et n'avait pas été très bien comprise par les gérants d'achats. Encore là, cette interprétation du cas permettait à ceux que le conflit d'autorité met mal à l'aise de sauvegarder la notion d'autorité en disant que Post avait raison et de se protéger vis-à-vis leurs conflits personnels en interprétant toute l'affaire simplement en termes de malentendu.

Ces deux attitudes nous semblent directement liées à une conception extrêmement rigide de l'autorité et par conséquent de la centralisation et du contrôle dans l'entreprise. Alors que la formule selon laquelle Post doit régler le problème des achats est intentionnellement ambiguë, il m'a toujours apparu comme instructeur que pour les étudiants la solution du problème devrait s'entendre en termes d'une centralisation

rigoureuse des achats. Il était extrêmement difficile à cette époque d'aider même les étudiants à distinguer entre la notion de coordination et la notion de centralisation. "Pour que son autorité soit efficace, il fallait à Post un pouvoir centralisé et la possibilité de punir immédiatement et rigoureusement les récalcitrants."

Ce n'est qu'après une heure et quart de discussion qu'il était possible à certaines occasions de commencer à faire entrevoir le problème que Post avait crée dans l'entreprise, son manque total de compréhension de l'organisme tel qu'il s'était développé jusqu'ici, son incapacité à percevoir les relations entre gérants d'achats et gérants d'usines, relations qui étaient telles qu'elles ne permettaient pas à Post de rejoindre directement les gérants d'achats. Il m'apparaissait aussi, comme instructeur, que si les participants désiraient un système centralisé de contrôle, ce n'était pas pour obtenir nécessairement une efficacité supérieure, mais plus directement parce que l'autorité est un objectif en soi. L'efficacité dans ces discussions était presque toujours subordonnée à l'autorité et le système serait efficace parce que l'autorité était plus rigide. En d'autres termes, l'efficacité n'était pas considérée comme un objectif en soi, mais plutôt la protection de l'autorité; si l'autorité était sauvagardée, l'efficacité s'ensuivrait.

Le cas Dashman est aussi donné à l'Ecole des H.E.C. comme cas d'introduction au cours de relations humaines de deuxième année du cours régulier de Licence. La discussion, chez les étudiants des cours réguliers, plus jeunes d'âge et de peu d'expérience, suivait à peu près le même cours,

avec peut-être plus de rigidité encore. Or, depuis quelques années, surtout depuis les deux dernières années, la discussion du cas Dashman a changé complètement, et dans les cours de perfectionnement et dans les cours réguliers.

La première attitude de la classe dès le début de la discussion est en général de souligner le fait que Post a une mauvaise conception des relations humaines, qu'il essaie d'imposer son autorité au lieu de la faire accepter et que n'ayant pas vendu son projet aux gérants d'usines et gérants d'achats, il était normal que son action administrative soit totalement inefficace, sinon destructive. Il est important ici de souligner que ce ne semble pas être à cause d'une compréhension administrative plus élaborée des notions de centralisation et de contrôle que les étudiants abordent le problème d'une façon différente maintenant. En effet, lorsque la classe discute les aspects purement structurels et administratifs du cas et le sens du mot décentralisation, leurs notions au départ sont guère plus claires qu'elles l'étaient chez les participants d'il y a cinq ans. C'est plutôt leur notion de l'autorité et de l'administration de l'autorité qui a changé radicalement.

L'évolution a été à peu près parallèle chez les étudiants du cours régulier et chez les hommes d'affaires et s'est manifestée aussi dans les deux groupes tout particulièrement au cours des deux dernières années. On retrouve cependant un élément différent et nouveau chez les étudiants des cours réguliers: l'insistance qu'ils mettent sur la participation. Alors que les hommes d'affaires discutent surtout sur la notion d'auto-

rité comme telle, les étudiants insistent avec beaucoup de vigueur sur la nécessité de la participation des subordonnés aux décisions d'une entreprise, d'un département ou d'un secteur de l'entreprise. Encore ici, c'est l'autorité qui doit être partagée, mais les étudiants insistent surtout sur le rôle du subordonné dans l'autorité, c'est-à-dire sur sa participation à une autorité diffuse et non pas rigide et monolithique, comme c'était le cas il y a quatre ou cinq ans.

Les transformations ont donc touché une grande partie, soit des cadres intermédiaires des grandes entreprises et supérieurs des petites entreprises, soit des cadres de demain, les étudiants actuels de l'Ecole des H.E.C. Et ces transformations convergent.

Même si ces deux exemples sont très spécifiques, ils nous semblent décrire assez bien l'évolution de deux secteurs du monde des affaires. Nous n'avons pas de données sur le troisième secteur, c'est-à-dire sur les hommes d'affaires qui ont atteint dans la grande entreprise des postes supérieurs. Cependant, à travers les conversations que nous avons eues avec des participants plus âgés du cours de perfectionnement en administration, à travers leur participation en classe ou à partir de diverses publications d'organismes seniors comme la Chambre de Commerce, on peut se rendre compte immédiatement que les transformations n'ont pas touché ce troisième secteur de la même façon qu'elles ont touché les deux autres.

Mieux intégrés dans le domaine de l'entreprise et mieux identifiés au milieu des affaires, les administrateurs supérieurs canadiens-français de la

grande et de la moyenne entreprise n'ont pas évolué de la même façon que les cadres intermédiaires et les étudiants. Il semble donc qu'on ne peut plus décrire d'une façon globale le milieu des affaires pour essayer de déterminer l'évolution qui se serait fait sentir dans les dix dernières années. Si l'évolution s'est fait sentir tel que semblent l'indiquer les exemples que nous avons donnés jusqu'ici, il nous semble qu'elle s'est fait sentir d'autant plus fortement que les gens du monde des affaires sont plus jeunes et qu'en particulier la transformation a été beaucoup plus forte chez les étudiants qu'elle l'a été chez les hommes d'affaires qui ont atteint un certain statut dans l'entreprise et qui ont dépassé un certain âge. On ne peut donc plus parler à ce moment d'un milieu des affaires qui comprendrait tous les gens dont la vie se définit à partir de l'entreprise.

Si on regarde les événements extérieurs et publics qui ont marqué l'évolution des cinq dernières années, on se rend compte aussi que cette séparation entre différents groupes de personnes participant au monde des affaires s'est aussi manifestée d'une façon sensible. En effet, on a vu naître de plus en plus les syndicats de cadres et l'intérêt des cadres intermédiaires à faire partie des syndicats de cadres, de même que l'effort considérable des unions pour réussir à développer chez les cadres des syndicats professionnels. Les cadres intermédiaires, les nouveaux gradués d'universités et les étudiants actuels ont donc une perception considérablement différente de l'entreprise privée et de la structure industrielle de la province de Québec. Si un groupe essaie de développer des syndicats de cadres, comme ça semble souvent être le cas au cours des dernières années, l'autre groupe - les cadres supérieurs - tend à

s'y opposer et à conserver le système de valeurs traditionnel de la société nord-américaine.

Quoique nous n'ayons pas de données statistiques précises sur ce sujet, il semble que ces différences se soient manifestées à l'occasion de la nationalisation de l'électricité et que les cadres intermédiaires et les membres de la petite entreprise non seulement n'ont pas été opposés à la nationalisation de l'électricité, mais que certains ont fait partie des groupes les plus vigoureusement engagés dans le support de la nationalisation des entreprises d'électricité. Par ailleurs, les groupes représentant les structures traditionnelles des hommes d'affaires dans le Canada français tels que la Chambre de Commerce se sont opposés à la nationalisation des entreprises d'électricité. Encore là, une perception monolithique et globale du milieu des affaires canadien-français nous semble fausser le problème au départ.

Les transformations que nous avons soulignées concernant les notions d'autorité, de centralisation, de participation et de contrôle, ont eu des conséquences et auront encore des conséquences sur le rôle des hommes d'affaires canadiens-français et en particulier le rôle futur de ce qu'on appelle actuellement les cadres intermédiaires de l'entreprise. Pour essayer de mieux spécifier ce que peuvent être les conséquences d'une telle transformation, il est important de revenir sur un problème qui nous semble être au coeur même de la situation de conflit de l'homme d'affaires canadien-français et qui comme tel n'a pas fait l'objet d'aucune étude, du moins pas à notre connaissance.

L'homme d'affaires canadien-français est en effet au centre d'un conflit de valeurs; le système de valeurs canadien-français orienté surtout vers les valeurs de culture[3], le système de valeurs anglo-saxon ou le système de valeurs de l'entreprise qui a été identifié jusqu'ici au système de valeurs canadien-anglais et dont l'orientation, semble-t-il, serait vers les réalisations matérielles et le contrôle de l'environnement matériel. L'homme d'affaires canadien-français a toujours été en porte-à-faux sur ces deux orientations de valeurs et les différents hommes d'affaires canadiens-français couvrent tout l'éventail de solutions possibles à ce type de conflit, à partir de gens qui ont passé leur vie dans ces entreprises en rejetant le système de valeurs de l'entreprise, jusqu'à ceux qui se sont identifiés carrément au système de valeurs de l'entreprise privée ou à ce qu'on a appelé ici au Canada français, le système de valeurs anglo-saxon. Beaucoup parmi les hommes d'affaires n'ont jamais résolu ce conflit d'une façon satisfaisante.[4]

Il serait intéressant à ce point, si on avait des données, d'étudier la relation entre le type de solution à ce conflit auquel fait face l'homme d'affaires et le type d'entreprise à laquelle il est associé. C'est notre impression que plus l'entreprise est grande et plus son orientation est internationale, américaine ou anglo-saxonne, plus les hommes d'affaires canadiens-français qui ont du succès à l'intérieur de ces entreprises ont

---

[3] Ibid.
FALARDEAU, loc. cit., (1965) Vol. XXXVIII.

[4] Le thème du conflit de valeurs - même s'il n'est jamais formulé explicitement - revient continuellement dans les discussions avec des Canadiens-français travaillant dans la grande entreprise.

choisi de résoudre le conflit en termes d'identification au système de valeurs canadien-anglais. Par ailleurs, plus l'entreprise est petite, d'origine familiale, plus les capitaux semblent identifiés au milieu canadien-français, plus le type de solution a été l'identification aux valeurs canadiennes-françaises. Cette identification rigide nous semble d'ailleurs être un des obstacles les plus importants à la croissance rapide des entreprises familiales canadiennes-françaises, obstacles s'ajoutant à tous les obstacles qui en général sont liés au développement de ces entreprises.

Or, les transformations que nous avons notées dans le milieu nous semblent poser le problème de conflit d'une façon tout à fait différente. Même si l'évolution des notions d'autorité, de centralisation, de participation et de contrôle a originé des entreprises américaines et est une évolution de la pensée américaine en science administrative, elle s'est implantée dans la province de Québec sur une base tout à fait différente qui a peu à faire avec l'administration comme telle. Encore ici, il est important d'insister sur le fait que si les notions d'autorité et de participation se sont transformées dans la province de Québec, ce n'est pas à partir d'une notion différente de l'efficacité administrative, c'est plutôt à partir d'une transformation de la notion d'autorité elle-même.

La notion de la décentralisation aux Etats-Unis, symbolisée par exemple par les transformations à General Motors, a été amenée pour résoudre spécifiquement des problèmes administratifs. C'est donc à partir de problèmes administratifs que la notion d'autorité s'est transformée, du moins dans l'entreprise. Tel n'est pas le cas dans la province de Québec. C'est

à partir de la société elle-même que la notion d'autorité dans l'entreprise a évolué, parce qu'elle a évolué comme notion d'autorité de la société elle-même. Les hommes d'affaires n'ont fait que suivre, en ce sens-ci, l'évolution qui a caractérisé toute autorité, soit-elle familiale, civile ou religieuse. De telle sorte que s'il y a eu transformation de la notion d'autorité dans le monde administratif, ce n'est pas par identification aux valeurs de la société nord-américaine ou de l'administration américaine, c'est plutôt par identification au système de valeurs de la société canadienne-française et aux transformations qu'elle a subies depuis plusieurs années. L'identification à la conception américaine de l'administration, de la décentralisation et de l'autorité comme solution de problèmes administratifs nous semble donc en un sens plus faible encore qu'elle l'était auparavant, même si en fait les deux conceptions sont analogues. En d'autres termes, les cadres intermédiaires canadiens-français, lorsqu'ils changent leur perception de l'autorité, ne s'identifient pas à l'origine nord-américaine de ces nouvelles notions, mais ils les ont interprétées en grande partie dans un contexte canadien-français et ethnique. Le conflit de valeurs, au lieu de se dissoudre dans la transformation des notions d'autorité et de participation, semble donc s'être accentué. Même si certains auteurs ont insisté sur la transformation du système de valeurs canadien-français vers l'efficacité administrative, cette transformation peut caractériser la pensée de certains hommes d'affaires, d'intellectuels ou de personnes du gouvernement, mais elle ne nous semble caractériser que secondairement la société globale.

Si on regarde ce qu'a été la perception de l'entreprise anglo-saxonne par le canadien-français et les conséquences de cette perception, il nous semble que les transformations qui ont eu lieu jusqu'ici dans le milieu des affaires canadien-français peuvent conduire à une rigidité encore plus grande des relations entre les deux groupes. Certaines recherches ont indiqué, et c'est d'ailleurs un fait presque accepté universellement dans le milieu canadien-français, que l'homme d'affaires canadien-français a agi souvent comme l'interprète entre le milieu anglo-saxon et le milieu canadien-français. De telle sorte que dans la grande entreprise sa fonction est prédéfinie par son rôle d'interprète et on le retrouve comme gérant du personnel ou gérant des relations publiques; il a une fonction purement de liaison entre l'entreprise et un groupe d'employés canadiens-français ou un marché canadien-français. Son rôle vis-à-vis les décisions de l'entreprise a toujours été considéré comme mineur. Le Canadien-français membre de la direction dans la grande entreprise anglaise ou américaine d'il y a dix ans était surtout un gérant de personnel.

Or, il semble qu'avec la nouvelle conception de l'autorité et de la participation dans les décisions, le rôle d'interprète du milieu canadien-français vis-à-vis l'administration anglaise ne paraît plus acceptable, tout au moins pour les cadres intermédiaires et les étudiants. Ce n'est plus pour eux une voie de mobilité dans l'entreprise qu'ils sont prêts à accepter comme étant l'unique voie. Ils veulent maintenant participer dans les décisions elles-mêmes. L'entreprise non canadienne-française en général s'est rendu compte de ceci et elle essaie maintenant d'élargir le rôle donné aux Canadiens-français de façon qu'ils ne servent plus

d'interprètes mais qu'ils participent eux-mêmes aux décisions de l'entreprise. Toutefois, cette transformation ne va pas sans heurt et ne se fait pas très rapidement.[5] On retrouve une situation à peu près identique au niveau du fonctionnarisme fédéral; il n'y a qu'à voir l'insistance que mettent les Canadiens-français à obtenir des postes économiques soit dans le gouvernement, soit dans le fonctionnarisme maintenant pour se rendre compte qu'ils ne sont plus en général prêts à accepter le rôle d'intermédiaires ou d'interprètes qu'on leur avait assigné jusqu'ici.

Il y a plus d'un mécanisme qui jouent pour définir le Canadien-français dans l'entreprise non canadienne-française ou dans le gouvernement fédéral comme étant un simple interprète. Premièrement, il y a toujours eu la nécessité pour l'entreprise anglo-saxonne ou pour le gouvernement fédéral d'avoir de tels interprètes ou de tels liens avec le milieu canadien-français avec lequel ils sont forcés d'une façon ou d'une autre de faire affaire.

Mais il y a aussi un deuxième mécanisme, plus subtil et relativement bien connu en sociologie mais qui n'a jamais été décrit d'une façon très

---

[5] On pourrait ici reprendre avec justesse Robert Ezra Park, "The Bases of Race Prejudice", in his collected essays on Race and Culture, edited by Everett C. Hughes, et al., Glencoe, Illinois: The Free Press, 1950, p. 236. "For as depressed groups improve their status "the prestige of other individuals and other classes is diminished, with the result that they are forced to decline and to accept a lower position." Dans: Occupational Mobility and Attitudes Toward Negroes, Robert W. Hodge and Donald J. Treiman, American Sociological Review, Feb. 1966, Vol. 31, No. 1. Park, Hodge et Treiman relient les préjugés à la mobilité occupationnelle vers le bas. En d'autres termes, la montée du groupe canadien-français peut être conçue socialement, par des groupes anglo-saxons, comme créant pour les administrateurs anglo-saxons une mobilité vers le bas.

détaillée et très spécifique. C'est ce qu'on pourrait appeler la loi du perfectionnisme ou des doubles standards.

Dans tout groupe où un individu ou un sous-groupe est considéré comme déviant, comme ne partageant pas à l'origine le système de valeurs du groupe qui détient les ressources et le contrôle, on retrouve la loi des doubles standards ou la loi du perfectionnisme. Dans un groupe, un membre qui n'est que périphérique au groupe, qui est issu d'un milieu autre que celui qui détermine la nature et l'essence même du groupe ou qui a un système de valeurs différent, tend à être regardé avec une certaine suspicion. C'est ce qu'on appelle un déviant.[6]

Or, le Canadien-français est un déviant dans le milieu des entreprises anglo-saxonnes ou dans le milieu du gouvernement fédéral. A cause de cette suspicion normalement créée par les déviants, on attend d'eux une démonstration de leur compétence ou de leur habileté qui soit évidente et de beaucoup supérieure à celle demandée aux membres du groupe régulier. Un exemple de ce type de déviance bien connu et un peu superficiel est celui de la femme qui conduit une automobile. On attend de la femme qui conduit une automobile un respect des lois et un respect des règlements beaucoup plus rigoureux que l'homme. La même chose existe entre les sexes quant à la liberté sexuelle. Or, cette loi des doubles standards ou la loi du

---

6 Une façon positive d'exprimer la même chose peut être implicitement dégagée de l'explication de M. Donald Gordon relativement au petit nombre de Canadiens-français au Canadien National. M. Gordon disait que lorsqu'on engage des gens, on est plus porté à engager ceux qu'on connaît mieux, soit par des liens d'origine, soit par identification à des institutions d'enseignement, des liens géographiques, professionnels ou ethniques.

perfectionnisme s'applique dans nombre d'entreprises anglo-saxonnes et dans le milieu fédéral; ce qui, comme on l'a vu, est un phénomène relativement normal ou un déterminant sociologique naturel. Toute loi du perfectionnisme cependant tend à paralyser la décision. Parce que l'homme qui est perçu ou jugé à partir de la loi du perfectionnisme prend des risques considérables pour obtenir les récompenses que d'autres personnes peuvent obtenir avec beaucoup moins de risques, et que, s'il perd, il est pénalisé beaucoup plus rigoureusement.

Le système de récompense ne travaillant presque pas, ceci tend à décourager le déviant à prendre des décisions; la seule stratégie normale sera de se conformer le plus possible de façon à être accepté. Or, le Canadien-français, dans l'entreprise anglo-saxonne ou au gouvernement fédéral, faisant face à cette loi du perfectionnisme ou des doubles standards, va donc tendre en général à diminuer ses risques et à se conformer autant que possible. Parce que justement il se conforme et que sa notion de risque évolue vers le risque minimum, il n'est plus en position de juger d'une façon générale les décisions et les risques normaux que toute entreprise ou tout gouvernement doit prendre. C'est donc lui-même qui, jusqu'à un certain point, se relègue à une situation telle que pour lui les risques sont minimums, donc à une position d'interprète.

C'est en ce sens qu'on peut interpréter le deuxième mécanisme qui a poussé dans l'entreprise et au gouvernement fédéral le Canadien-français à avoir des positions soit d'agent de liaison, soit des positions de prestige, mais peu de positions qui le mettent en face de décisions. Des

exemples de cette loi des doubles standards pourraient être donnés à l'infini. Certains se sont produits dans le gouvernement fédéral d'une façon trop publique depuis deux ans pour qu'il soit nécessaire d'insister là-dessus. Si la loi des doubles standards continue à opérer et si le sens des valeurs lié à l'autorité et à la participation continue à se formaliser et à se structurer de plus en plus chez les Canadiens-français, il nous semble qu'on en arrive inévitablement à des conséquences qui peuvent jouer un rôle considérable dans la fragmentation du Canada et dans la fragmentation ethnique des entreprises.

On peut prévoir entre autres l'accroissement du syndicalisme de cadres qui donne aux membres l'impression de pouvoir agir au moins en partie sur les décisions à travers les organismes syndicaux s'ils croient ne pas pouvoir le faire à travers les structures normales de décision de l'entreprise elle-même.

Un deuxième phénomène qu'on peut entrevoir et qui a déjà commencé à se manifester est l'exode des Canadiens-français d'Ottawa ou des compagnies anglaises vers les entreprises canadiennes-françaises et vers le gouvernement provincial à Québec. On peut interpréter cet exode de plusieurs façons, tout particulièrement par la concurrence de plus en plus grande pour les administrateurs canadiens-français étant donné leur rareté et les besoins considérables qu'on a de leurs services. Cependant, il y a

plus que cela dans cet exode; il y a, nous semble-t-il, un refus d'accepter le rôle traditionnellement assigné aux Canadiens-français soit dans l'entreprise, soit dans le gouvernement fédéral, ajouté au désir de travailler dans des conditions de risque normal.

Un troisième phénomène qui pourrait venir des transformations serait la naissance d'un groupe canadien-français de plus en plus fort et de plus en plus fermé. Même si Sidbec ou la nationalisation ont été développées en fonction d'objectifs économiques importants, il est sûr qu'elles ne pouvaient être créées si elles n'avaient pas été supportées par une transformation sociologique du milieu.[7] Or, si cette transformation sociologique s'accroît avec les années, non seulement on verra la création d'outils qui à ce moment-ci sont défendables sur le plan économique et ont joué un rôle considérable dans les transformations actuelles, mais on peut supposer que le courant sociologique provoquera la naissance de groupes, d'associations et d'entreprises purement canadiens-français et fermés, comme un objectif en soi, c'est-à-dire que la scission deviendra de plus en plus grande et de plus en plus rigide entre le milieu des affaires canadien-français et le milieu des affaires canadien-anglais. On peut imaginer, se développant en parallèle, une hosti-

---

[7] Encore une fois, ceci ne doit pas être compris comme supportant la valeur de la nationalisation ou de Sidbec comme un outil économique. C'est le mécanisme sociologique qui, ici, nous intéresse.

lité croissante et active entre les deux groupes, hostilité qui commence déjà d'ailleurs à se manifester.

En conclusion, il est évident que ces notes demeurent spéculatives et sont basées sur des données qui sont relativement restreintes et difficilement interprétables. Pour pouvoir aller plus loin dans l'analyse de ces données et pour pouvoir aller plus loin dans l'analyse générale du problème de l'évolution chez les hommes d'affaires canadiens-français, il faudrait une analyse en profondeur qui n'a pas, semble-t-il, été faite. Cependant, les transformations et les événements publics qui se sont produits dans la province de Québec depuis quatre ou cinq ans indiquent, il nous semble, une certaine transformation des conceptions qui curieusement allie une certaine rigidité à une notion d'autorité qui est plus diffuse. C'est un autre des nombreux paradoxes dans lesquels la société canadienne-française sera probablement toujours forcée de vivre.

2 . 1 . 4

# L'ENTREPRISE ANGLOPHONE VUE PAR UN GROUPE DE PROFESSIONNELS CANADIENS-FRANCAIS FAISANT PARTIE DES CADRES INTERMEDIAIRES

L'ENTREPRISE ANGLOPHONE VUE PAR UN GROUPE DE PROFESSIONNELS CANADIENS-FRANCAIS FAISANT PARTIE DES CADRES INTERMEDIAIRES

En mai 1965, un relevé a été fait, à partir de l'annuaire de l'Ecole Polytechnique et de celui de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal, des diplômés des années 1952 à 1962 de ces deux facultés travaillant au sein de firmes anglophones - à caractère national ou régional - et incluses dans l'échantillonnage des entreprises couvertes par le projet conjoint McGill-H.E.C. Ce relevé a permis de dresser une liste de 105 diplômes dont 76 sont de l'Ecole Polytechnique. De ces 105 personnes, 90 furent contactées; les 15 personnes non contactées se trouvaient au sein d'entreprises déjà bien représentées.

Des 90 personnes contactées, 46 n'ont pu être retracées, 29 ont refusé l'invitation qui leur était faite de participer à une discussion et 15 acceptèrent. Parmi les 15 personnes qui ont accepté, 11 étaient diplômées de l'Ecole Polytechnique. Ce groupe de 15 fut fractionné en deux sous-groupes de 7 et 8. Chacun de ces groupes fut invité à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales au mois de juin 1965. Les rencontres durèrent quatre heures chacune et la discussion fut enregistrée sur ruban. Le texte qui suit avait donc comme matière première le contenu de ces rubans.

L'expérience moyenne des participants à cette discussion se situe aux environs de dix ans. Ces individus occupent des positions qui peuvent être identifiées au niveau des cadres intermédiaires.

Tenant compte de la dimension de l'échantillon initial et du pourcentage de réponses favorables, il est évident que l'on peut douter du caractère

représentatif des groupes impliqués dans l'expérience.

OBJECTIFS POURSUIVIS

Les participants à ces rencontres venaient d'entreprises dont les dirigeants avaient été visités par des membres de l'équipe McGill-H.E.C. Un des objectifs visés était de voir jusqu'à quel point les préoccupations des dirigeants de ces entreprises et leur perception du problème des relations inter-groupes et de l'utilisation des langues dans le milieu de travail trouvaient sa correspondante à un niveau inférieur dans l'organisation. Lors d'entrevues avec certains membres de la Commission, les dirigeants ont été appelés à se prononcer sur un ensemble de questions: les mesures prises par leur compagnie pour favoriser une meilleure compréhension et une meilleure communication entre Canadiens-français et Canadiens-anglais; les politiques de l'entreprise sur des questions telles que embauchage, promotions, publicité et relations extérieures; les différences entre Canadiens-français et Canadiens-anglais sur des points tels que attitude vis-à-vis du monde des affaires, loyauté à la firme, attitude vis-à-vis de l'autorité, manière d'aborder un problème; les déterminants de l'utilisation des langues au travail: la mobilité des employés au travail, etc. La majorité de ces thèmes ont été repris avec les subalternes pour voir jusqu'à quel point leur perception pouvait différer de celle des dirigeants.

Nous avons tenté au cours de ces entrevues de vérifier certaines hypothèses, notamment celles qui ont trait aux différences entre Canadiens-français et Canadiens-anglais.

L'analyse des discussions enregistrées a posé des problèmes majeurs. Parce qu'il fallait faciliter au maximum l'expression de sentiments, de réactions et d'attitudes, les entrevues ont été très peu structurées. Il fallait donc continuellement lutter contre la tentation de rationaliser, interpréter ou intellectualiser ce qui avait été exprimé lors des rencontres. Il n'a sûrement pas été facile d'être objectif dans une telle situation.

Ce texte n'a donc aucune prétention scientifique à cause des risques d'interprétation qui existent toujours et aussi, tel que mentionné plus haut, à cause du caractère non représentatif des groupes impliqués dans l'expérience.

Les thèmes explorés ont été nombreux. Pour ne pas avoir à élaborer une mosaïque, il nous a semblé opportun de regrouper sous quatre plans le contenu des discussions. La première section du texte constitue une brève synthèse de ce qui a été exprimé par les participants en relation avec le climat général dans lequel ils ont à travailler. La deuxième section touche plus spécifiquement à la perception qu'ont les individus de ce qui se passe dans leur entreprise, entre autres, leur réaction vis-à-vis des changements ou mesures prises à différents niveaux. Dans une troisième section, nous avons tenté de regrouper les commentaires faits en marge du thème général - différences entre Canadiens-français et Canadiens-anglais. Enfin, dans une dernière section se trouvent les réactions et commentaires qui traitent de l'avenir.

## LE CLIMAT

De façon générale, les participants aux rencontres se sont exprimés en termes plutôt amers en ce qui concerne le climat général dans lequel ils ont à

travailler. La plupart considèrent ce climat comme très peu confortable. On a même qualifié la grande entreprise anglophone de milieu artificiel pour le Canadien de langue française.

Même les membres du groupe qui reconnaissent très bien s'exprimer en anglais sont d'avis qu'ils perdent beaucoup de leur spontanéité en ayant à travailler dans un contexte qui exige d'eux qu'en moyenne plus de 90% des communications verbales ou écrites soient en langue anglaise. Les expressions "double vie" et "masque" ont été utilisées pour illustrer jusqu'à quel point il pouvait y avoir dichotomie entre la vie de travail d'une part et la vie sociale ou familiale, d'autre part.

Pour l'observateur, il est étonnant de constater que même chez les bons bilingues, cette réaction existe. Après avoir utilisé le français durant la majeure partie de la fin de semaine, les individus ont l'impression et le sentiment de changer de personnage au moment du retour au travail. Notons que les participants avouent s'exprimer très rarement en ces termes. Ce sont des sentiments qu'ils refoulent. Il semble donc que la grande entreprise anglophone engendre des frustrations considérables chez le Canadien-français, même chez celui qui peut faire une très bonne utilisation de la langue anglaise. Il est aussi apparent que ces frustrations sont bien contenues puisque très rarement les individus ont senti le besoin de verbaliser sur cette question.

La majorité des participants reconnaissent que sur le plan social les relations avec les collègues de langue anglaise sont presque nulles. On sou-

ligne cependant qu'entre eux les Canadiens de langue anglaise d'un même milieu de travail se fréquentent beaucoup.

A première vue, cette attitude négative vis-à-vis du climat peut surprendre. Il faudrait cependant éviter de généraliser ici. Rappelons-nous la composition du groupe. Les 15 individus qui ont accepté de discuter du problème des relations entre Canadiens-français et Canadiens-anglais dans l'entreprise sont probablement davantage préoccupés par cette question. Il n'est pas impossible que ceux qui ont refusé de participer à une telle rencontre se soient exprimés, s'ils avaient pu le faire, en termes différents. Il n'est pas impossible non plus que ces derniers se soient plus facilement et plus rapidement intégrés à la grande entreprise anglophone.

Une parenthèse s'impose ici. Au cours des deux rencontres, et cela à plusieurs reprises, la discussion a débordé des cadres spécifiques du sujet; en relation avec le problème de l'utilisation des langues, de nombreux commentaires ont été faits sur les lectures, la radio, la télévision, l'assistance à des pièces de théâtre, les arts et la culture de façon générale. En analysant de plus près les remarques portant sur ces sujets, il nous a semblé que la frustration exprimée vis-à-vis du milieu de travail anglophone était plus élevée et verbalisée avec plus d'agressivité par ceux du groupe dont les préoccupations sur le plan de la culture étaient plus intenses.

REACTION VIS-A-VIS DES CHANGEMENTS

Même si de façon générale l'attitude des participants nous a semblé négative vis-à-vis leur milieu de travail, ils se sont tout de même entendus pour reconnaître qu'au cours des dernières années ce milieu a subi certaines transformations. Il semble même, selon plusieurs, que certaines de ces transformations soient en période d'accélération. Les participants ne s'entendent cependant pas sur la portée véritable de ces transformations. Plusieurs soutiennent en effet que les modifications au niveau des politiques et des pratiques administratives apportées au cours des dernières années au sein de la grande entreprise anglophone ne sont que façade. Mais voyons d'abord, avant d'en apprécier la portée, la nature des changements perçus par les participants.

Les changements qui ont retenu l'attention des deux groupes peuvent se résumer ainsi. Sur le plan de l'embauchage, on note un plus grand souci de se procurer du personnel bilingue, du moins au sein de différents services de l'entreprise. Sur le plan des relations publiques, là où l'image pouvait laisser à désirer, il se serait fait un effort considérable. En matière de publicité, on a abandonné, dans un bon nombre de cas, l'ancienne politique par laquelle les idées étaient traduites de l'anglais au français. On a substitué à cette formule des textes ou idées d'abord conçus en français (il faudrait signaler ici, cependant, que dans la mesure où ces grandes corporations font affaire avec des agences de publicité, de telles initiatives ne pouvaient être prises sans qu'il y ait transformation au coeur même de ces agences). Au chapitre des promotions, il a semblé à plusieurs

qu'au cours des quelques dernières années on avait accéléré la montée des Canadiens-français; la grande préoccupation cependant est de savoir jusqu'à quel point plusieurs de ces promotions n'ont pas été accordées dans le but de refaire la façade - plusieurs le soupçonnent. Au niveau des dirigeants, on a constaté une prolifération de cours de français: là encore on ne s'entend pas sur le sérieux de la formule. En effet, la majorité des participants aux discussions sont d'avis que ce désir d'apprendre le français de la part des hauts dirigeants d'entreprises anglophones n'est motivé que par le souci de maintenir ou accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise. Dans leurs relations avec eux, ils affirment ne pas constater de préoccupation véritable pour le fait français. Ces cours seraient suivis d'une part pour protéger les intérêts de la compagnie et, d'autre part par amusement puisqu'ils semblent constituer un jeu éducatif permettant de formuler quelques remarques en langue française pour le bénéfice des subalternes ou des gens extérieurs à la compagnie.

Ce jugement semble assez sévère. Nous ne pouvons pas cependant ne pas nous questionner sur les effets à long terme d'une telle pratique. Même si, tel que l'affirment les participants, cette préoccupation bien susceptible pour le fait français n'a pour but que de protéger les intérêts de la compagnie, il n'en reste pas moins que dans une perspective plus large il n'est pas du tout impossible que plusieurs dirigeants, dans la mesure où leur connaissance de la langue française soit un jour satisfaisante, en viennent à être plus sensibles à certains des problèmes majeurs de la communauté canadienne-française.

Toujours au chapitre des changements, on a noté que dans les communications entre les niveaux inférieur et intermediaire des organisations, la langue française avait fait quelques gains. En effet, un plus grand nombre de bulletins et de mémos sont rédigés dans les deux langues.

Pour plusieurs il semble donc que les Canadiens-français aient profité des dernières années; ce serait le cas des promotions par exemple. Plusieurs ont cependant noté que tout récemment, ce phénomène semblait en perte de vitesse. On soupçonne les compagnies de vouloir rétablir un equilibre qui aurait été brisé au cours des dernières années.

Quels ont eté les principaux déterminants des changements de politiques et pratiques administratives? Ici, les participants sont unanimes à reconnaître qu'en tant qu'individus, ils ont eté impuissants à amorcer quoi que ce soit. Il en serait de même de l'influence de la masse ouvrière qui, dans presque tous les cas, est en majorité canadienne-française; comme telle, elle n'a pas été capable d'amorcer des réformes significatives. Les réformes ont donc été amorcées aux niveaux supérieurs de l'organisation. Mais là encore, toujours selon les participants, elles ne seraient pas le reflet d'un désir sincère de compréhension et de rapprochement, mais plutôt une réaction à des pressions venant de l'extérieur de l'entreprise. Quelles sont ces pressions extérieures? Sur cette question, les participants sont unanimes à reconnaître la très grande influence du gouvernement provincial et de quelques grandes entreprises de services publics, notamment l'Hydro-Québec.

Le déterminant majeur de ce qui s'est passé dans les entreprises anglophones au cours des dernières années serait donc le gouvernement provincial et les grands services publics considérés en tant qu'acheteurs importants. On a souligné à plusieurs reprises la très grande influence exercée par l'Hydro-Québec au sein des grandes corporations qui décrochent d'elle des contrats substantiels. Dans la mesure où elle exige que soumissions, plans et devis soient transmis en français, l'Hydro a créé des problèmes sérieux au sein d'entreprises qui n'avaient jamais utilisé un mot de français dans ces domaines. On se serait donc empressé dans ces cas de créer des sections françaises, d'y promouvoir des ingénieurs de langue française et de donner à ceux-ci de plus grandes responsabilités afin de ne pas indisposer un client important. Ce que les participants déplorent cependant c'est que ces nouveaux noyaux d'expression française soient le plus souvent isolés au sein des grandes corporations anglophones.

Le déterminant majeur des réformes apportées au chapitre de l'utilisation des langues dans les entreprises anglophones est donc le public acheteur et non le public employé. Conséquemment, certains services de l'entreprise ont été beaucoup plus touchés que d'autres par les changements.

## DIFFERENCES ENTRE CANADIENS-FRANCAIS ET CANADIENS-ANGLAIS

Au cours de chacune des deux rencontres, une part appréciable du temps a été consacrée à explorer les attitudes et les réactions des participants en ce qui a trait aux différences qui peuvent exister entre les Canadiens de langue française et les Canadiens de langue anglaise au service de l'en-

treprise anglophone. Cette exploration a porté sur des thèmes tels que: loyauté vis-à-vis la firme, attitude vis-à-vis l'autorité, conception du leadership, approche des problèmes, mobilité au travail, motivation au travail, système de valeurs des individus, spontanéité des hommes, contrôle individuel, stabilité, degré d'émotivité, etc.

En abordant ces questions, nous touchons des clichés tels que: les Canadiens-français sont plus individualistes que les Canadiens-anglais; les Canadiens-français sont plus émotifs, plus impulsifs dans leur approche des problèmes; les Canadiens-anglais ont un meilleur contrôle d'eux-mêmes dans des situations administratives complexes; le Canadien-anglais est plus réservé, plus calculateur et moins spontané que son collègue de langue française. Que pensent les participants sur ces questions?

D'abondants témoignages ont été apportés pour infirmer ou confirmer les hypothèses plus haut mentionnées. Une chose est rapidement devenue évidente: il est impossible de généraliser sur ces thèmes, du moins à partir des expériences communiquées par les quinze participants.

Il en va de même des commentaires apportés en marge de la question suivante: les Canadiens-français abordent-ils les problèmes administratifs de façon différente de leurs collègues de langue anglaise? Là encore, les témoignages peuvent difficilement être plus contradictoires. Les participants en viennent rapidement à la conclusion que les différences signalées tiennent davantage à la personnalité et au caractère des individus impliqués qu'au caractère des groupes raciaux eux-mêmes.

La discussion sur le problème du leadership a cependant permis de dégager certaines différences. En effet, les participants se sont entendus pour reconnaître que de façon générale le patron canadien-français favorise un style de leadership davantage identifiable à l'approche autocratique. Le patron de langue anglaise est perçu comme étant plus démocratique dans ses relations avec ses subalternes. Parmi les nombreux exemples et les nombreuses illustrations apportés comme preuves à ces avancés, notons entre autres: que le patron de langue anglaise aurait une conception moins punitive et partant beaucoup plus constructive de la discipline, serait davantage porté à déléguer des responsabilités donc à faire confiance aux subalternes, utiliserait beaucoup plus la consultation comme mode de gestion, recourrait davantage à la formule du travail en groupe et des réunions au cours desquelles les communications se font dans les deux sens. On a cherché, au cours des deux rencontres, à expliquer les déterminants de ces différences de comportement. Plusieurs expliquent l'attitude autocratique du patron canadien-français d'une part, par la rigidité des structures (familiale, paroissiale et politique) qu'il a connues et, d'autre part, par le manque de tradition sur le plan de la gestion des entreprises.

Avouons ici que nous avons été étonnés que les participants, après avoir refusé de reconnaître des différences significatives entre Canadiens-anglais et Canadiens-français sur bon nombre de plans, aient pris une position aussi ferme et unanime sur le problème de la conception de l'autorité.

Lors des deux rencontres, la mobilité au travail a été longuement discutée par les participants. Presque à l'unanimité, ils se reconnaissent

comme étant sensiblement moins mobiles que leurs collègues de langue anglaise situés au même niveau dans l'entreprise. Les obstacles à la mobilité sont définis en relation avec la famille ou la culture. La présence au foyer d'enfants d'âge scolaire semble l'obstacle majeur à la mobilité des participants. Très peu semblent disposés à courir les risques qu'implique la transplantation de l'enfant dans un milieu si radicalement différent. Comme autre obstacle, on souligne l'hésitation à quitter un milieu de plus en plus riche sur le plan culturel. Soulignons que la majorité des participants sont négatifs vis-à-vis des transferts effectués à l'intérieur même de la province de Québec dans la mesure où cela implique un déplacement vers un petit centre rural éloigné des deux grands centres urbains.

De l'avis de plusieurs, la mobilité des bons bilingues d'expression française serait encore réduite du fait que ces individus soient devenus très précieux pour leur organisation au sein même de la province de Québec. On a même soutenu que dans certains cas, et cela en dépit d'un très haut degré de compétence professionnelle, certains hommes-clés canadiens-français semblaient systématiquement écartés des projets de transfert vers l'Ontario ou ailleurs au pays, afin que l'employeur puisse capitaliser au maximum sur les relations que cet individu avait pu bâtir avec certains clients importants du marché français.

Les participants aux discussions, comme nous l'avons mentionné précédemment, se situent au niveau des cadres intermédiaires des organisations

représentées. Plusieurs sont donc sur le point d'être déplacés vers le siège social qui, dans nombre de cas, se situe à Toronto. En réponse à la question "êtes-vous prêt à accepter ce transfert", des hésitations ont été formulées par plusieurs; certains ont même indiqué qu'ils songeaient depuis déjà quelque temps à quitter l'entreprise afin d'éviter un tel déplacement.

Nous avons été étonnés de constater jusqu'à quel point il semblerait plus facile pour plusieurs d'accepter un déplacement vers les Etats-Unis par opposition à des centres canadiens tels que Toronto. De façon générale, la justification a éte formulée dans les termes suivants: le Canadien-français transplanté à Toronto est hanté par le complexe de la minorité. Il cherchera bien souvent à se justifier et à se défendre. Aux Etats-Unis, la situation est perçue différemment. A cause de la composition de la nation américaine, il semble aux participants qu'il leur serait moins nécessaire d'avoir à lutter. Est-ce à dire que le Canadien de langue française transféré ailleurs au pays serait davantage porté à lutter pour ses droits et son identité, et que le même individu, transplanté aux Etats-Unis, ne sentirait plus ce besoin et s'empresserait de s'assimiler à la majorité.

Le système de valeurs du Canadien de langue anglaise est-il différent de celui de son collègue d'expression française? Quelle sera l'importance relative par exemple du travail, de la culture et de la famille? Le Canadien de langue anglaise est perçu comme étant prêt à faire des sacrifices beau-

coup plus considérables en ce qui concerne la vie familiale. Plusieurs soutiennent même que c'est la raison pour laquelle à compétence égale, l'Anglais réussira à gravir plus rapidement les échelons car il sera perçu par son patron comme étant davantage motivé par son travail. Il sera beaucoup plus enclin que le Canadien de langue française à penser compagnie. Ajoutons ici qu'un bon nombre de participants voient une certaine incompatibilité entre, d'une part, une vie familiale heureuse et intense et, d'autre part, une ascension rapide au sein d'une administration. On a même soutenu que dans des situations comparables au point de vue vie familiale, le Canadien-anglais investissait plus de temps à son travail que le Canadien-français; il serait davantage enclin à apporter du travail à la maison le soir ou à visiter occasionnellement le bureau au cours des journées de congé. Notons ici cependant que l'attitude des participants n'a pas été unanime comme ce fut le cas lors de la discussion portant sur le leadership. Plusieurs en effet n'ont pas reconnu de différences fondamentales entre les deux individus au plan de la motivation au travail. Non plus n'ont-ils pu reconnaître des différences significatives dans l'attitude des hommes vis-à-vis leur famille d'une part, et leur travail d'autre part. Tous ont cependant été unanimes à reconnaître qu'au-delà d'un certain niveau dans la grande corporation, famille et travail deviennent deux dimensions de la vie d'un homme difficilement conciliables; on exige tellement des individus-clés que leur présence au foyer se fait de plus en plus rare.

## L'AVENIR DU BILINGUISME

Les changements perçus au sein des entreprises anglophones s'intensifieront-ils? Est-il utopique de penser qu'un jour les cadres supérieurs des grandes corporations anglophones seront bilingues? La poussée actuelle, jugée comme n'ayant donné que des résultats bien superficiels, mènera-t-elle éventuellement à une véritable prise de conscience chez les Canadiens d'expression anglaise? Quels seront les principaux déterminants des progrès futurs du bilinguisme au sein des entreprises? Ces questions ont déclenché des prises de position à la fois fermes et unanimes chez les professionnels invités aux discussions.

Même si les changements récents sont perçus comme étant superficiels, il n'en reste pas moins que les participants reconnaissent la poussée présente comme celle qui témoigne de l'effort le plus considérable entrepris par la nation canadienne-française. Il importe donc, de l'avis de tous d'intensifier les pressions exercées sur le monde anglo-saxon afin d'éviter que les gains modestes réalisés à date se résorbent. Les individus sont unanimes sur le rôle fondamental que jouera le gouvernement provincial. C'est lui qui, par ses pressions sous forme de législation ou sous forme d'effort de persuasion, réussira à renforcir le mouvement actuel. Les gains réalisés à date ne sont ni suffisamment importants ni suffisamment bien ancrés au sein des grandes corporations pour que les Canadiens-français en tant qu'individus puissent prendre la relève. Afin d'accélérer le mouvement, on souhaite aussi des interventions plus vigoureuses d'un nombre de plus en plus considérable de corps intermédiaires.

Les participants soutiennent qu'il faudra encore beaucoup de temps avant que les changements apportés au chapitre des politiques et pratiques administratives se traduisent par une véritable prise de conscience nécessaire au rapprochement véritable des deux groupes. En somme, cela revient à dire que les dirigeants d'entreprises anglophones plieraient sous la pression exercée sur eux dans le simple but de protéger leurs intérêts.

Les cadres présents sont unanimes à croire qu'il est utopique d'imaginer un Québec et, à plus forte raison, un Canada bilingues, même dans une perspective à très long terme. Au niveau de la masse, malgré les efforts qui pourront être faits par les maisons d'enseignement, la grande majorité des individus demeureront unilingues. Ce à quoi on doit aspirer, c'est qu'au niveau des couches supérieures de la société, les individus soient bilingues de façon que dans une discussion impliquant des représentants des deux groupes, chacun puisse s'exprimer dans sa langue, en prenant pour acquis que l'interlocuteur a une connaissance suffisante de la deuxième langue. Une difficulté majeure est notée par plusieurs participants; dans la mesure où plusieurs compagnies ont leur siège social à Montréal et qu'on y draine les individus venant de toutes les parties du pays, il restera toujours une part appréciable des cadres supérieurs qui seront sensiblement moins préoccupés par les problèmes du bilinguisme et du biculturalisme ayant vécu dans des provinces n'étant pas de nature à les sensibiliser à ces questions.

En conclusion, notons que de façon générale l'attitude des participants à ces deux rencontres était nettement négative à l'endroit de la grande

entreprise anglophone. Les changements perçus ont été jugés comme étant superficiels. On a reconnu sans réserve que le déterminant majeur de ces changements, bien que modestes, était le gouvernement provincial et les grands services publics en tant qu'acheteurs. Au chapitre des différences entre Canadiens-français et Canadiens-anglais, la majeure partie des clichés généralement utilisés n'ont pu être vérifiés ou confirmés par les participants. Il n'y a vraiment que sur la question du leadership que les individus ont été d'accord à reconnaître que le Canadien-français manifestait des tendances nettement plus autocratiques que son collègue de langue anglaise. Pour la grande majorité des membres présents, la vie au sein de la corporation anglophone n'est pas particulièrement confortable. Plusieurs ont noté entre autres jusqu'à quel point ils se sentaient moins spontanés dans un tel milieu. Pour ce qui est de l'avenir du bilinguisme, tous souhaitent que le gouvernement provincial et certains groupes intermédiaires intensifient leurs pressions. Le mouvement qui est amorcé n'est pas suffisamment bien ancré au coeur des entreprises pour que les individus puissent maintenant seuls en assurer la continuité.

# ETUDE SUR LES POLITIQUES ET PRATIQUES DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES EN MATIERE DE BILINGUISME ET DE BICULTURALISME

2.2 - L E M A R C H E

2 . 2 . 1

# LE MARCHE "CANADIEN-FRANCAIS"

## Importance et influence sur les politiques et pratiques de marketing de l'entreprise

# LE MARCHE "CANADIEN-FRANCAIS"

## Importance et influence sur les politiques et pratiques de marketing de l'entreprise

Le succès de toute entreprise dépend en bonne partie de son aptitude à satisfaire les besoins de sa clientèle. Or, même dans un pays comme les Etats-Unis, officiellement unilingue et uniculturel, les praticiens comme les spécialistes du marketing ne sont pas sans se rendre compte que, pour un produit ou service donné, la clientèle peut rarement être considérée comme un tout homogène. Les politiques et pratiques de marketing de la plupart des firmes doivent donc être développées en tenant compte de l'hétérogénéité du marché.

On serait donc naturellement porté à croire qu'au Canada, pays officiellement bilingue et biculturel, voire multiculturel, le marché ait une influence particulière sur les politiques et pratiques de l'entreprise en matière de bilinguisme et de biculturalisme. Notre plan de recherche tient d'ailleurs compte de ce facteur.

Ceci dit, nous croyons utile de nous interroger ici sur l'importance du marché "canadien-français". Notre article comprendra trois parties. Dans une première partie, nous chercherons à définir ce qu'on doit entendre par marché "canadien-français". Dans une seconde partie, nous chercherons à mesurer l'importance de ce marché et d'en cerner l'évolution. Enfin, nous nous interrogerons sur l'influence possible de ce marché sur les politiques et pratiques de l'entreprise.

## A. LE MARCHE CANADIEN-FRANCAIS - PROBLEMES DE DEFINITION

Le marché, pour un bien ou service donné, peut être défini comme un ensemble d'unités de décision ou personnes participant aux décisions d'achat et en partageant les responsabilités. Dans de nombreux cas, surtout pour les biens de consommation courante, l'unité de décision ne comprend qu'une seule personne. Par ailleurs, pour les biens durables, comme les produits industriels, l'unité de décision est généralement composée de plusieurs personnes ayant chacune un rôle à jouer.

Le marché "canadien-français", pour un bien ou service donné, peut donc être défini comme l'ensemble des unités de décision "canadiennes-françaises", une unité étant définie comme canadienne-française lorsque l'influence prépondérante au sein de l'unité est entre les mains de Canadiens-français.

Une telle définition n'est guère opérationnelle, du moins pour une etude sur l'ensemble du marché, puisque la composition de l'unité de décision est appelée à changer, non seulement avec les produits ou services, mais aussi selon le type de décision en cause. Ainsi, dans le cas de l'achat d'un nouveau produit industriel, le gérant du département d'"engineering" et le gérant de la production peuvent conjointement établir les spécifications minima du produit et laisser à l'acheteur la tâche de choisir le fournisseur. Il est donc nécessaire d'avoir recours à une définition moins complexe.

Ainsi, dans les marchés à la consommation (consumer markets) on pourra définir le marché canadien-français comme l'ensemble des Canadiens-français de 15 ans et plus ou comme l'ensemble des ménages canadiens-français. Dans tous les autres marchés (institutions, entreprises industrielles et commerciales, etc.), le marché canadien-français serait défini comme l'ensemble des organisations dont le contrôle financier majoritaire est entre les mains de Canadiens-français.

Pour rendre cette définition tout à fait opérationnelle, il nous reste à définir le terme "canadien-français". Les opinions sont fort partagées. Pour certains, il s'agirait de toute personne d'origine ethnique française vivant au Canada, alors que pour d'autres il faudrait inclure seulement les francophones unilingues habitant au Québec. Selon la première définition il y avait en 1961, 3,469,331 Canadiens-français de 15 ans et plus, alors que selon la deuxième ce nombre ne serait que de 2,050,555 (Tableau 2.2.1-1).

Nous sentons que la première definition exagère l'importance du marché canadien-français et ce, pour deux raisons principales: premièrement, nous savons qu'un pourcentage élevé de Canadiens d'origine ethnique française habitant hors du Québec ont été assimilés au point que certains ne comprennent plus le français; deuxièmement, les politiques de marketing de la grande entreprise nationale ne peuvent tenir compte de petits groupes canadiens-français isolés dans une région presque entièrement anglophone.

Quant à la deuxième définition, elle est implicite chaque fois que l'on considère le Canadien-français bilingue comme faisant partie du marché

anglophone. Il est évident qu'une telle définition sous-estime l'importance du marché canadien-français.

La réalité se situe donc entre ces deux extrêmes. La définition idéale, d'après nous, serait la suivante: le marché canadien-français comprend l'ensemble des ménages où la langue utilisée pour fins de communication interne est le français et qui habitent le Québec ou les comtés contigus à cette province où au moins 25% de la population est de langue maternelle française. Il est à noter que cette définition couvre 53% des Canadiens de langue maternelle française vivant en dehors du Québec.

Malheureusement, la définition donnée ci-dessus n'est pas encore opérationnelle, les statistiques gouvernementales sur la langue parlée n'étant données que pour les individus et non les ménages.

Nous proposons donc comme définition du marché canadien-français à la consommation: l'ensemble des personnes de langue maternelle française de 15 ans et plus habitant le Québec et les comtés contigus où 25% de la population ou plus est de langue maternelle française.

Selon cette définition, le marché canadien-français comprenait, en 1961, 3,001,507 personnes de 15 ans et plus, 304,713 vivant en dehors du Québec dans les comtés contigus à cette province.

Quant aux marchés autres que celui de la consommation, nous avons déjà suggéré que les organisations qui en font partie soient classées d'après le

groupe ethnique qui en détient le contrôle. Une telle définition est, bien entendu, fort imparfaite. Nous pourrions citer plusieurs exemples d'entreprises dont les cadres supérieurs sont presque exclusivement canadiens-français, mais dont le contrôle appartient soit à des Américains soit à des Canadiens-anglais. De plus, même parmi les grandes entreprises où le contrôle et la haute direction appartiennent à des anglophones, le contrôle de certains achats au niveau local peut être dans les mains de Canadiens-français.

Ces définitions données, nous sommes maintenant en mesure d'examiner l'importance et l'évolution du marché canadien-français.

B. IMPORTANCE ET EVOLUTION DU MARCHE CANADIEN-FRANCAIS

Nous avons mentionné plus haut qu'il y avait en 1961 au Québec et dans les comtés contigus 3,001,507 personnes de langue maternelle française de 15 ans et plus. Afin de pouvoir déterminer l'importance du marché canadien-français il nous faudrait connaître le pouvoir d'achat de ces personnes. Malheureusement, nous ne possédons aucune statistique valable qui nous fournisse directement l'information désirée.

Ceci explique pourquoi jusqu'ici on s'est toujours contenté de déterminer l'importance du marché canadien-français en multipliant, pour chaque province, le revenu personnel disponible par la proportion de Canadiens-français qu'on y trouve. Cette manière de procéder n'est toutefois pas idéale puisqu'elle ne tient nullement compte des disparités de salaire entre la main-

d'oeuvre canadienne-française et la main-d'oeuvre canadienne-anglaise.

Le Tableau 2.2.1-2 nous permet en effet de constater que si la main-d'oeuvre canadienne-française représente 26.1% de la main-d'oeuvre canadienne, elle ne gagne que 22.2% du revenu global de cette main-d'oeuvre. Au Québec, la main-d'oeuvre canadienne-française gagne 71.1% du revenu, les pourcentages correspondants pour l'Ontario et le Nouveau-Brunswick étant respectivement de 6.0% et de 25%.

Le Tableau 2.2.1-3 établit clairement selon nous la stratification sociale du Grand Montréal et la représentation des divers groupes ethniques au sein de chaque strate. Ce tableau nous permet de constater que si 64.1% de la population du Grand Montréal est d'origine ethnique française, dans les secteurs de recensement où le revenu (salaire) moyen des familles dont le chef est salarié dépasse $7,000, le pourcentage de la population d'origine ethnique française n'atteint que 25.4%.

Il nous semble donc nécessaire de tenir compte de la disparité des salaires entre Canadiens-français et Canadiens-anglais dans notre évaluation de l'importance du marché canadien-français. Tout calcul exact étant en cette matière extrêmement difficile, nous devrons donc nous contenter d'un estimé approximatif établi en appliquant au revenu personnel disponible le pourcentage du revenu de la main-d'oeuvre gagné par des Canadiens-français. Cette manière de procéder nous permet d'établir qu'en 1961 le marché Cana-

dien-français tel que précédemment défini[1], représentait un pouvoir d'achat (revenu personnel disponible) de $5,200,000,000 à $5,600,000,000.

Ceci dit, nous pouvons nous demander si ce marché prend de l'importance par rapport à l'ensemble du marché canadien. A cette question nous devons répondre par la négative. Le Tableau 2.2.1-4 nous permet en effet de constater que de 1938 à 1963, sur le plan du revenu, le Québec n'avait nullement amélioré sa position relative. De plus, il nous semble improbable qu'à l'intérieur du Québec les revenus des Canadiens-français aient augmenté plus rapidement que ceux des Canadiens-anglais. Enfin, à l'extérieur du Québec, l'assimilation graduelle de bon nombre de Canadiens-français nous porte à croire que l'importance relative de ce marché n'est pas à la hausse.

Par ailleurs, même si par rapport à l'ensemble du marché canadien le marché canadien-français n'accuse aucune croissance, il reste que la valeur absolue de ce marché s'est fortement accrue dans le passé et c'est à partir de cette valeur que s'établissent surtout les politiques de marketing des entreprises. Le Tableau 2.2.1-5 nous donne la répartition des dépenses de consommation courante suivant les principaux postes; il nous permet de voir dans quels secteurs de l'économie l'influence du marché canadien-français est le plus susceptible de se faire sentir.

Quant aux marchés autres que celui de la consommation, il aurait été nécessaire d'entreprendre une enquête d'envergure afin d'en estimer la

---

[1] Québec et comtés contigus où la population de langue maternelle française excède 25% du total.

répartition ethnique. Une telle enquête nous aurait entraînés en dehors des cadres de notre recherche.

Toutefois, nous pouvons ici profiter d'un travail de recherche pour la Commission Royale d'Enquête sur le Bilinguisme et le Biculturalisme, sous la direction de M. André Raynauld, professeur au département des Sciences Economiques de l'Université de Montréal. Cette enquête visait à déterminer l'étendue du contrôle canadien-français sur l'industrie manufacturière au Québec et ne couvrait que les établissements de plus de 50 employés.

Le Tableau 2.2.1-6 nous en présente les principaux résultats. Nous constatons qu'au Québec les 1,554 établissements employant 50 employés et plus font 82.3% des ventes de l'industrie manufacturière et que les établissements sous contrôle canadien-français ne font que 10.6% de ces ventes. Nous constatons également que le contrôle canadien-français est élevé dans les industries de type traditionnel où la technique joue généralement un rôle peu important.

Dans certains de ces secteurs, la chaussure par exemple, nous sommes à même d'affirmer que le contrôle canadien-français a accusé un recul depuis 1961. C'est donc dire que dans le secteur industriel, le marché canadien-français est de faible importance.

Nous pouvons maintenant nous demander quelle influence le marché canadien-français peut avoir sur les politiques et pratiques de l'entreprise.

## C. INFLUENCE DU MARCHE CANADIEN-FRANCAIS SUR LES POLITIQUES ET PRATIQUES DE L'ENTREPRISE

Nous avons déjà vu que l'importance du marché canadien-français était susceptible de varier suivant les secteurs de l'économie. Une entreprise vendant des produits chimiques ou du papier journal en subira certes moins l'influence qu'une entreprise vendant des aliments, des cigarettes, de la bière ou des automobiles. Mais ce n'est pas le seul facteur qui explique l'influence du marché canadien-français sur les politiques et pratiques de l'entreprise.

Notre examen des autres facteurs susceptibles d'entrer en ligne de compte nous amène à formuler un certain nombre de propositions dont nous voulons faire part au lecteur dans cette troisième et dernière partie de notre article.

Toutes autres choses étant égales, le marché canadien-français aura d'autant plus d'importance pour l'entreprise qu'il présente des caractéristiques nettement différentes du marché canadien-anglais. Sur ce plan, il existe de nombreux exemples concrets. Certains types de bière se vendent fort bien sur le marché canadien-anglais mais mal sur le marché canadien-français. Le gin de Genièvre, le "ketchup" vert, etc., se vendent beaucoup mieux au Canada français qu'au Canada anglais. La mode vestimentaire varie passablement d'un marché à l'autre. Le marché hospitalier au Québec étant en bonne partie contrôlé par des communautés religieuses peut être assez déroutant pour les firmes habituées au marché ontarien, etc., etc.

Le marché canadien-français aura d'autant plus d'importance que l'entreprise aura à subir une concurrence très vive et plus particulièrement de firmes régionales dont la politique de marketing est élaborée en vue du marché canadien-français. Il n'est guère nécessaire de pousser ce point. Lorsqu'une firme est le seul fournisseur d'une denrée donnée ou est la seule à présenter au consommateur un produit vraiment nouveau, elle jouit d'une position monopolistique qui lui permet en quelque sorte de négliger la dimension ethnique de son marché. Cette remarque s'avère particulièrement exacte pour certains marchés industriels où la direction d'une maison canadienne-française ne peut guère espérer un traitement particulier (publicité et brochures en français, vendeurs français, etc.).

Le marché canadien-français aura plus d'importance pour une firme si les consommateurs ou acheteurs pour son produit exigent un traitement particulier. Sur ce plan, l'évolution socio-économique récent de la province de Québec est particulièrement significative dans la mesure où elle amène le consommateur à favoriser les firmes faisant un effort particulier pour s'adapter à ces nouvelles exigences. Dans le domaine des produits industriels, les exigences de l'Hydro-Québec ont, par exemple, amené des fournisseurs américains à faire traduire en français leurs brochures et manuels d'opération.

Le marché canadien-français aura d'autant plus d'importance que la firme ne pourra déléguer une partie des problèmes à résoudre à d'autres organisations. Certaines firmes peuvent plus facilement contourner les problèmes d'adaptation que d'autres en ayant recours à des agents manufac-

turiers ou à des distributeurs particulièrement bien qualifies pour s'occuper de ces tâches. Ainsi, le manufacturier fabriquant des marques privees n'aura pas à faire face aux mêmes difficultés que celui que cherche à établir une demande pour sa marque par la publicité, par exemple.

Le marché canadien-français aura d'autant plus d'importance que la direction de la firme aura eu l'occasion de développer des plans de marketing pour des marchés variés. Sur ce plan, nous sommes portés à croire que dans le cas de filiales américaines, celles qui relèvent de la division internationale de la compagnie mère auraient un avantage sur celles qui considèrent le Canada comme une partie du marché américain, du moins pour l'adaptation des problèmes de marketing au marché canadien-français.

Le marché canadien-français aura d'autant plus d'importance pour la firme qu'elle aura dans ses cadres des personnes bien qualifiées pour comprendre ce marché.

Nous considérons les propositions ci-haut mentionnées comme des hypothèses de travail à vérifier bien que, pour la plupart, elles apparaîtront sans doute au lecteur comme vraisemblables.

Tableau 2.2.1-1

LE MARCHE "CANADIEN-FRANCAIS" A LA CONSOMMATION
(1961)

| Région | Population adulte (15 ans et plus) d'origine ethnique française | de langue maternelle française | francophone unilingue[1] |
|---|---|---|---|
| Tout le Canada | 3,469,331 | 3,274,174 | 2,163,717 |
| La province de Québec | 2,672,053 | 2,696,794 | 2,050,555 |
| Les comtés contigus au Québec[2] et où la population de langue maternelle française excède 25% | 544,838 | 304,713 | 110,020 |
| La province de Québec et les comtés contigus | 3,216,891 | 3,001,507 | 2,160,575 |

[1] Jugement subjectif de la personne interviewée lors du recensement.

[2] Au Nouveau-Brunswick: Gloucester, Kent, Madawaska, Northumberland, Restigouche, Victoria, Westmorland
En Ontario: Carleton, Cockrane, Glengarry, Nipissing, Prescott, Russell, Stomont, Sudbury, Temiskaming.

Tableau 2.2.1-2 (1ère partie)

## LE REVENU DE LA MAIN-D'OEUVRE DE LANGUE ET DE CULTURE FRANCAISES COMME INDICE DE L'IMPORTANCE DU MARCHE FRANCOPHONE

| | Main-d'oeuvre (1961) | | | Revenu total de la main-d'oeuvre (1961) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Hommes | Femmes | Total | Hommes | Femmes | Total |
| Canada | (3,909,400) | (1,519,600) | (5,429,000) | (17,256,091,600) | (3,244,346,000) | (20,500,437,600) |
| Main-d'oeuvre unilingue française | | | | | | |
| - Québec | 10.3% | 11.2% | 10.5% | 7.2% | 8.4% | 7.4% |
| - Nouveau-Brunswick | 0.2% | 0.1% | 0.2% | 0.1% | - | 0.1% |
| - Ontario | 0.2% | 0.2% | 0.2% | 0.1% | 0.1% | 0.1% |
| - Autres provinces | 0.1% | 0.1% | 0.1% | - | - | - |
| - Sous-total | 10.8% | 11.6% | 11.0% | 7.4% | 8.5% | 7.6% |
| Main-d'oeuvre bilingue de langue maternelle française | | | | | | |
| - Québec | 11.8% | 8.6% | 10.9% | 12.1% | 9.3% | 11.1% |
| - Nouveau-Brunswick | 0.7% | 0.5% | 0.6% | 0.5% | 0.3% | 0.4% |
| - Ontario | 2.6% | 2.4% | 2.5% | 2.4% | 2.1% | 2.3% |
| - Autres provinces | 1.1% | 1.1% | 1.1% | 0.9% | 0.8% | 0.8% |
| - Sous-total | 16.2% | 12.6% | 15.1% | 15.9% | 12.5% | 14.6% |
| Main-d'oeuvre "canadienne-française" | | | | | | |
| - Québec | 22.1% | 19.8% | 21.4% | 19.3% | 17.7% | 18.5% |
| - Nouveau-Brunswick | 0.9% | 0.6% | 0.8% | 0.6% | 0.3% | 0.5% |
| - Ontario | 2.8% | 2.6% | 2.7% | 2.5% | 2.2% | 2.4% |
| - Autres provinces | 1.2% | 1.2% | 1.2% | 0.9% | 0.8% | 0.8% |
| - Total | 27.0% | 24.2% | 26.1% | 23.3% | 21.0% | 22.2% |

Source: Tableaux spéciaux préparés par le Bureau Fédéral de la Statistique pour la Commission Royale d'Enquête sur le Bilinguisme et le Biculturalisme à partir des données du Recensement de 1961 (échantillon de 1%).

Tableau 2.2.1-2 (2ème partie)

LE REVENU DE LA MAIN-D'OEUVRE DE LANGUE ET DE CULTURE FRANCAISES
COMME INDICE DE L'IMPORTANCE DU MARCHE FRANCOPHONE

| | | Main-d'oeuvre totale (100%) | Main-d'oeuvre francophone unilingue | | Main-d'oeuvre bilingue de langue maternelle française | | Main-d'oeuvre "canadienne-française" Sous-total | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | $ | $ | % du total | $ | % du total | $ | % du total |
| Canada | M | 17,256,091,600 | 1,290,453,200 | 7.5% | 2,737,827,200 | 15.9% | 4,028,280,400 | 23.4% |
| | F | 3,244,346,000 | 279,881,400 | 8.6% | 406,884,800 | 12.5% | 686,766,200 | 21.1% |
| | T | 20,500,437,600 | 1,570,334,600 | 7.7% | 3,144,712,000 | 15.3% | 4,715,046,600 | 23.0% |
| Québec | M | 4,680,134,400 | 1,248,796,500 | 26.7% | 2,083,230,800 | 44.5% | 3,332,027,300 | 71.2% |
| | F | 814,000,200 | 271,911,400 | 33.4% | 301,002,100 | 37.0% | 572,913,500 | 70.4% |
| | T | 5,494,134,600 | 1,520,707,900 | 27.7% | 2,384,232,000 | 43.4% | 3,904,940,800 | 71.1% |
| Nouveau-Brunswick | M | 386,989,400 | 13,668,900 | 3.5% | 87,424,600 | 22.6% | 101,093,500 | 26.1% |
| | F | 64,809,000 | 1,520,000 | 2.3% | 10,459,800 | 16.1% | 11,979,800 | 18.4% |
| | T | 451,798,400 | 15,188,900 | 3.4% | 97,884,400 | 21.7% | 113,073,300 | 25.1% |
| Ontario | M | 6,971,468,400 | 20,027,900 | 0.3% | 411,856,400 | 5.9% | 431,884,300 | 6.2% |
| | F | 1,418,240,800 | 4,864,700 | 0.3% | 66,953,500 | 4.7% | 71,818,200 | 5.0% |
| | T | 8,389,718,200 | 24,892,600 | 0.3% | 478,809,900 | 5.7% | 503,702,500 | 6.0% |
| Autres provinces | M | 5,217,499,400 | 7,955,800 | 0.2% | 155,315,400 | 3.0% | 163,271,200 | 3.2% |
| | F | 947,287,000 | 1,582,300 | 1.7% | 28,469,400 | 3.0% | 30,051,700 | 4.7% |
| | T | 6,164,786,400 | 9,538,100 | 0.2% | 183,784,800 | 3.0% | 193,322,900 | 3.2% |
| Montréal métropolitain | M | 2,565,376,640 | 321,534,831 | 12.5% | 1,133,855,943 | 44.2% | 1,455,390,774 | 56.7% |
| | F | 506,526,240 | 105,481,595 | 20.8% | 188,173,568 | 37.1% | 293,655,163 | 57.9% |
| | T | 3,071,902,880 | 427,016,426 | 13.9% | 1,322,029,511 | 43.0% | 1,749,045,937 | 56.9% |
| Québec moins Montréal | M | 2,114,757,760 | 927,261,669 | 43.8% | 949,374,857 | 44.9% | 1,876,636,526 | 88.7% |
| | F | 307,473,960 | 166,429,805 | 54.1% | 112,828,532 | 36.7% | 279,258,337 | 90.8% |
| | T | 2,422,231,720 | 1,093,691,474 | 45.2% | 1,062,203,389 | 43.9% | 2,155,894,863 | 89.1% |

Source: Tableaux spéciaux préparés par le Bureau Fédéral de la Statistique pour la Commission Royale d'Enquête sur le Bilinguisme et le Biculturalisme à partir des données du Recensement de 1961 (échantillon de 1%).

Tableau 2.2.1-3

REPARTITION ETHNIQUE DE LA POPULATION DU GRAND MONTREAL
AU SEIN DES DIVERSES STRATES ECONOMIQUES

| Strates économiques où le revenu (salaire) des familles dont le chef est salarié représente une somme de: | Nombre de ménages | Familles (en % des ménages) | Familles dont le chef est salarié (en % des ménages) |
|---|---|---|---|
| $10,000 et plus | 9,910 | 90.0% | 62.8% |
| $ 9,000 - $9,999 | 11,669 | 81.3% | 72.8% |
| $ 8,000 - $8,999 | 15,978 | 77.4% | 72.8% |
| $ 7,500 - $7,999 | 18,717 | 92.0% | 68.0% |
| $ 7,000 - $7,499 | 17,146 | 89.1% | 74.2% |
| $ 6,500 - $6,999 | 15,430 | 85.6% | 71.7% |
| $ 6,000 - $6,499 | 19,402 | 89.3% | 72.2% |
| $ 5,500 - $5,999 | 52,736 | 88.6% | 74.8% |
| $ 5,000 - $5,499 | 72,434 | 91.7% | 77.6% |
| $ 4,500 - $4,999 | 165,813 | 91.1% | 77.8% |
| $ 4,000 - $4,499 | 96,766 | 88.8% | 76.1% |
| $ 3,500 - $3,999 | 32,618 | 84.7% | 70.8% |
| $ 3,000 - $3,499 | 7,268 | 75.4% | 70.6% |
| $ 2,500 - $2,999 | 1,301 | 76.4% | 61.2% |
| Total | 537,278 | 89.0% | 75.3% |

| Strates économiques où le revenu (salaire) des familles dont le chef est salarié représente une somme de: | Population | Répartition ethnique (%) | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Anglais | Français | Autres |
| $10,000 et plus | 36,569 | 54.1% | 20.2% | 25.5% |
| $ 9,000 - $9,999 | 38,119 | 56.1% | 21.7% | 22.0% |
| $ 8,000 - $8,999 | 51,138 | 56.8% | 23.1% | 20.0% |
| $ 7,500 - $7,999 | 69,640 | 40.4% | 24.8% | 34.6% |
| $ 7,000 - $7,499 | 61,553 | 48.2% | 33.3% | 18.4% |
| $ 6,500 - $6,999 | 54,559 | 28.4% | 46.7% | 24.8% |
| $ 6,000 - $6,499 | 71,125 | 23.3% | 51.4% | 25.2% |
| $ 5,500 - $5,999 | 193,288 | 23.6% | 52.9% | 23.3% |
| $ 5,000 - $5,499 | 279,345 | 17.8% | 65.0% | 17.1% |
| $ 4,500 - $4,999 | 634,816 | 10.5% | 76.4% | 12.9% |
| $ 4,000 - $4,499 | 383,657 | 7.0% | 77.9% | 14.9% |
| $ 3,500 - $3,999 | 129,541 | 6.7% | 69.5% | 23.7% |
| $ 3,000 - $3,499 | 29,745 | 6.4% | 55.8% | 37.7% |
| $ 2,500 - $2,999 | 6,470 | 8.7% | 61.1% | 30.0% |
| Total | 2,039,565 | 17.7% | 64.1% | 18.2% |

Source: "Caractéristiques de la Population et du Logement par Secteur de Recensement - Montréal", Recensement de 1961 (B.F.S. 95-519).

Tableau 2.2.1-4

EVOLUTION COMPAREE DU REVENU PERSONNEL AU CANADA ET AU QUEBEC
(en millions de dollars)

| | 1938 | 1943 | 1948 | 1953 | 1955 | 1956 | 1957 | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 | 1962 | 1963 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Revenu personnel total | | | | | | | | | | | | | |
| Canada | 4,068 | 8,042 | 11,901 | 18,336 | 19,738 | 21,885 | 23,191 | 24,675 | 26,036 | 27,435 | 28,493 | 30,817 | 32,771 |
| Québec | 1,033 | 1,975 | 2,951 | 4,460 | 4,847 | 5,318 | 5,742 | 6,071 | 6,353 | 6,736 | 7,248 | 7,749 | 8,225 |
| Québec/Canada (%) | 25.4% | 24.6% | 24.8% | 24.4% | 24.6% | 24.3% | 24.8% | 24.6% | 24.4% | 24.6% | 25.4% | 25.1% | 25.1% |
| Revenu personnel par habitant | | | | | | | | | | | | | |
| Canada | 365 | 682 | 928 | 1,235 | 1,257 | 1,361 | 1,396 | 1,445 | 1,489 | 1,535 | 1,562 | 1,660 | 1,734 |
| Québec | 325 | 571 | 779 | 1,047 | 1,073 | 1,149 | 1,204 | 1,238 | 1,265 | 1,310 | 1,378 | 1,444 | 1,504 |
| Québec/Canada | .89 | .83 | .83 | .84 | .85 | .84 | .86 | .85 | .84 | .85 | .88 | .86 | .86 |
| Revenu personnel disponible | | | | | | | | | | | | | |
| Canada | 3,953 | 7,344 | 11,079 | 16,904 | 18,239 | 20,153 | 21,274 | 22,880 | 23,948 | 25,075 | 25,980 | 28,097 | 29,861 |
| Québec | 999 | 1,794 | 2,754 | 4,160 | 4,463 | 4,900 | 5,281 | 5,667 | 5,904 | 6,213 | 6,663 | 7,110 | 7,541 |
| Québec/Canada (%) | 25.3% | 24.4% | 24.9% | 24.6% | 24.5% | 24.3% | 24.8% | 24.8% | 24.7% | 24.8% | 25.6% | 25.3% | 25.3% |
| Salaire, traitements et revenu supplémentaire du travail | | | | | | | | | | | | | |
| Canada | 2,515 | 4,812 | 7,414 | 12,110 | 13,223 | 14,890 | 16,018 | 16,521 | 17,459 | 18,245 | 18,989 | 20,183 | 21,550 |
| Québec | 667 | 1,369 | 2,007 | 3,127 | 3,377 | 3,817 | 4,103 | 4,237 | 4,447 | 4,708 | 4,973 | 5,318 | 5,667 |
| Québec/Canada (%) | 26.5% | 28.4% | 27.1% | 25.8% | 25.5% | 25.6% | 25.6% | 25.6% | 25.5% | 25.8% | 26.2% | 26.3% | 26.3% |

Source: "Statistique", 1er trimestre 1965, Tableau 99.

Tableau 2.2.1-5

DEPENSES PERSONNELLES EN BIENS DE CONSOMMATION ET SERVICES
- Répartition des dépenses suivant les postes (%) -

| Dépenses de consommation courante | Répartition Canada 1963 |
|---|---|
| Aliments | 23.0% |
| Tabac et boissons | 6.8% |
| Vêtement | 9.6% |
| Logement | 15.9% |
| Dépenses d'entretien | 12.0% |
| Transport | 12.3% |
| Soins médicaux | 8.7% |
| Divers | 11.7% |
| Total | 100% |

Source: National Accounts Income and Expenditure, 1963.

| Dépenses de consommation courante | Répartition Canada 1959 | Répartition Québec 1959 |
|---|---|---|
| Aliments | 23.6% | 26.1% |
| Tabac et boissons | 4.1% | 4.7% |
| Vêtement | 9.1% | 10.6% |
| Logement | 16.8% | 16.3% |
| Dépenses d'entretien | 8.7% | 7.9% |
| Transport | 11.2% | 9.5% |
| Soins médicaux | 6.3% | 6.5% |
| Autres dépenses de consommation courante | 5.4% | 4.8% |
| Total des dépenses de consommation courante | 85.2% | 86.4% |
| Cadeaux et contributions | 3.3% | 3.2% |
| Taxes | 6.8% | 5.6% |
| Assurances | 4.7% | 4.8% |
| Total des autres dépenses | 14.8% | 13.6% |
| Total | 100% | 100% |

Source: Urban Family Expenditure, 1959.

Tableau 2.2.1-6

IMPORTANCE RELATIVE DU CONTROLE CANADIEN-FRANCAIS
DANS DIVERS SECTEURS DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE QUEBECOISE

| Secteur | Concentration industrielle | | | Contrôle canadien-français | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Etablissements (nombre) | Etablissements de 50 employés et plus (nombre) | Etablissements de 50 employés et plus % des ventes | % des établissements de plus de 50 employés | % des ventes des établissements de plus de 50 employés |
| Bois | 1,504 | 76 | 44.3 | 71 | 50.0 |
| Cuir | 303 | 103 | 80.3 | 46 | 50.0 |
| Imprimerie, édition, etc. | 188 | 73 | 68.4 | 40 | 36.0 |
| Meuble et articles d'ameublement | 1,699 | 63 | 60.7 | 46 | 31.3 |
| Aliments et boissons | 2,459 | 183 | 70.2 | 49 | 25.9 |
| Industries diverses | 340 | 61 | 63.4 | 25 | 17.7 |
| Produits métalliques | 114 | 101 | 78.7 | 33 | 14.6 |
| Bonneterie | 206 | 60 | 71.3 | 23 | 12.8 |
| Machinerie | 728 | 29 | 88.7 | 33 | 11.0 |
| Papier et produits connexes | 715 | 98 | 96.6 | 17 | P. à papier: 5.0<br>Produits : 17.0 |
| Produits minéraux non métalliques | 113 | 48 | 80.4 | 26 | 8.0 |
| Vêtement | 748 | 324 | 60.6 | 11 | 7.3 |
| Caoutchouc | 33 | 15 | 92.0 | 6 | 6.0 |
| Matériel de transport | 94 | 34 | 97.7 | 30 | 5.0 |
| Métallique primaire | 997 | 37 | 98.3 | 17 | Ferreux 7.0<br>Non ferreux: 0.0 |
| Produits chimiques | 15 | 67 | 79.2 | 10 | 2.5 |
| Appareils et matériel électriques | 110 | 48 | 95.0 | 14 | 2.0 |
| Textile | 388 | 107 | 89.5 | 10 | 2.0 |
| Tabac | 21 | 12 | 98.8 | 8 | 0.09 |
| Dérivés du pétrole et du charbon | 393 | 15 | 100.0 | - | - |
| Total | 11,168 | 1,554 | 82.3 | 26 | 10.6 |

Source: Industrie manufacturière, Québec 1961, tableaux spéciaux préparés par le Bureau Fédéral de la Statistique.

Source: Etude d'André Raynauld.

2.2.2

# COMPETITION AND SEGMENTATION OF MARKETING EFFORT

# COMPETITION AND SEGMENTATION OF MARKETING EFFORT[1]

## A. THE REGIONALITY OF THE CANADIAN MARKET

One of the fundamental characteristics of Canada, and of the Canadian market, is regionality, a phenomenon to which the political structure and history of the country testify. The population of Canada for reasons of history, geography and resources, is spread out in a ribbon of varying width along the U.S. border. The factors which brought about the pattern and sequence of settlement also created the natural socio-economic regions of Canada, some of which have preserved or else developed over time particular cultural characteristics. The Province of Québec with its heavy concentration of Canadians of French language and culture is the most obvious example.

From a theoretical standpoint, the cultural diversity of Canada and the regional nature of its markets present no problem. The academic and business communities both recognize that markets are heterogenous by definition, and that within any national market groups of consumers can be found whose needs and behaviour differ from those of other groups. Furthermore, it is recognized that consumption is essentially a social function, greatly affected by cultural factors.

---

[1] C. Robert McGoldrick, Faculty of Commerce, Laval University.

B. ALTERNATIVE APPROACHES TO REGIONAL MARKETS

On the other hand, the economics of production and marketing do not permit infinite variation of product offerings to suit the particular needs of every individual or group. Numerous factors intervene including costs and competitive strategy. So, even though the survival and growth of any firm depends in the long run on correctly assessing and responding to the preferences of the market, each firm must decide for itself how to reconcile the natural heterogeneity of the market and its limited ability to serve it completely. Two basic approaches to the problem are possible. The first, market aggregation strategy, does not deny market diversity but prefers to stress the similarities among the different groups of consumers. Under this approach the firm endeavors, largely through promotional effort, to bring about the convergence of the demand of the individual market segments upon a single or limited offering to the market. In other words, the firm attempts to bend demand to the will of supply by shifting or changing the slope of the demand curve. When successful, this approach gives the firm a horizontal share of a broad and generalized market.

The strategy of market segmentation, on the other hand, is derived from the demand side of the market equation and it recognizes several demand schedules. The firm's marketing programs are based on identifying and evaluating the profitability of possible market segments. They then seek to achieve depth of market position by aiming at a closer fit of product and services to the needs of the various segments or groups of consumers.

This strategy requires sophisticated market analyses followed by a much greater degree of product differentiation than under the alternative approach. Production costs in this case can be higher because of the shorter production runs. On the other hand, the total costs of the firm may be less since, presumably, less persuasion will be needed to bring about the product's acceptance in each segment, thus reducing the total cost of promotional effort.

The major point to be drawn from the foregoing is that under both strategies discussed, variations in marketing practices are necessary at one moment or another because of the market's heterogeneity. Furthermore, when particular socio-cultural factors are identified as significant variables in a given situation, appropriate modifications to marketing practices are more easily undertaken if the consumers involved are concentrated within a definite geographical area.

## C. THE ADAPTATION OF MARKETING PRACTICES TO THE QUEBEC MARKET

Academic interest in the marketing implications of the sociological and cultural characteristics of the Québec market is of recent origin, possibly some five years. Though a few studies are presently being contemplated there is yet little published information on the exact relationship between specific aspects of French-Canadian culture and the needs and behaviour of Québec consumers. There is no doubt that some firms do research in this area in terms of their own requirements. It can be assumed that where the findings indicate some relationship between cultural factors and

market response, appropriate action is then taken. It can also be assumed that firms obtaining negative findings just keep following their general practices when catering to the Québec market. In either case, and for obvious reasons, the results of such analyses as have been undertaken are not generally available for study and comparison.

Three remarks must therefore be made concerning the information presented in the remainder of this section. First, the data reports only on the prevalence of distinctive marketing practices in Québec, and not whether the presence or absence of distinctive practices is justified. Second, more attention is given to those practices which involve bilingualism. The marketing implications of other cultural variables are more difficult to identify or assess without elaborate research. Finally, the information presented is very general in nature, being based on general impressions derived from the personal experience, conversations, and observations of the author during recent years with regard to mass-consumption products put out by national manufacturers.

The information is grouped into the general areas where modifications to marketing practices can, in principle, be made to meet or to profit from regional cultural differences.

1 - The Product and its Attributes

The number of variables or distinct aspects of the product which are susceptible to modification is considerable. An incomplete listing would

include: raw material, recipe or mixture of ingredients, sizes, taste, color, aroma, uses, and so on. Generally speaking, national manufacturers offer to the Québec market the same range of products as they market to the rest of Canada, subject only to distribution and market size constraints. It seems however that very few firms market products conceived specifically for Québec to capitalize on the tastes and habits of French-Canadians. There may be other firms who modify slightly the composition, taste, or color of their product, particularly if one of their plants works exclusively on shipments to the Québec market.

With regard to the brand name placed on products, a few firms deliberately consider symbolisation and pronunciation in both English and French when choosing the name of a product. Many brands, particularly coined ones, achieve acceptance in Québec, as elsewhere, by accident rather than by design. Generally speaking, it is not easy for American subsidiaries to change the name of a wellknown American brand when introducing it in Canada. Finally, it should be noted here that in the case of industrial products and certain types of consumer products the linguistic origin of brand names is probably unimportant. At times, also, a "foreign" name may be of psychological value in the Québec market.

Packaging and labels are usually treated as adjuncts to the product itself. The majority of products of the kind found in supermarkets (e.g. foods, cleansers, etc.) and which are put out by major corporations are bilingual to various degrees and the same package is used throughout Canada. The same is true of many household and personal items, but less

so in the case of specialized products or of those put out by small firms.

The extent of the bilingualism featured on packages and labels varies greatly. Most small firms and most manufacturers of less-publicized or less-used products use English exclusively. On the other hand, most national manufacturers of well-known, high consumption goods use some French. Practice ranges from printing the generic name of the product and instructions for its use in French, to providing a French translation of all English copy appearing on the label, including the small print "made in Canada" notation. In most instances, however, bilingualism is not pushed to this extent. More important a consideration is the relative importance space-wise given to each language. A good number of important firms prepare opposite panels in each language using the same layout. Thus, in the case of products sold in self-service establishments, the French panel can be displayed in French-speaking areas. Many firms, however, use both languages on the same panel or package face, and subordinate the French words to the English through layout or letter size. Some consumers, of course, may resent the subordination of French to English as well as the fact that space limitation may not allow translation of all the English text. It is a well-documented fact that French texts require more words than their English equivalent.

To conclude this topic it must be mentioned that French-Canadian firms in many cases give more importance to English on their own packages and labels if a good part of their sales are made outside the Province.

2 - Communication with the Trade

Under this heading can be grouped sales and other marketing practices which involve dealing with Québec distributors and retailers.

Only a certain number of aspects pertaining to trade relations have direct or immediate cultural or linguistic aspects. Others may have indirect ones with repercussions on marketing success in Québec. For example, French-Canadians are said to be more partial to "deals" than English-Canadians. Their use as trade or consumer incentives in Québec may be preferable, in terms of effectiveness, to other methods of stimulating sales.

The primary and most important contact which a French-Canadian distributor or dealer has with a manufacturer is through the latter's sales representative. Since sales territories are by definition geographical the majority of firms have mainly French-Canadian salesmen. Doubt can be expressed whether this was generally the case before World War II or whether it is the case today in many industrial and specialty markets. French-Canadian customers in such markets may be too few in number to insist upon bilingual salesmen, the latter may not exist, or the technology and terminology of the whole industry may be too complex for adequate translation.

Generally speaking, the question of bilingual salesmen is more difficult than it appears at first glance both from the point of view of the type of salesman needed and of customer reaction. A salesman may be either completely French-Canadian (i.e. of French language, culture and background), a

bilingual French-Canadian, an "anglicized" French-Canadian retaining but his French name and language, a bilingual English-Canadian, or a unilingual English-Canadian. Customer reaction to dealing with one type or another may vary depending on the attitudes, prejudices or background of the businessman himself. From the standpoint of marketing it is impossible to make any general statement concerning the relative effectiveness of each type. It is said however that "anglicized" French-Canadian salesmen are sometimes resented, particularly if they show little respect for French-Canadian customs and philosophy of life.

Other contacts between the French-Canadian distributors and customers and their suppliers take place either through correspondence, printed material, or meetings with supervisory and executive personnel at regional or national headquarters. The practice of bilingual communications is not so prevalent in these areas. This state of affairs is quite frustrating to some French-Canadian customers though it is not too clear how bilingualism in this area has improved the situation of manufacturers competing in the Québec market. Many of Canada's better-known corporations particularly in consumer goods have French or bilingual regional headquarters in Montréal.[2] Generally speaking, however, the French-Canadian businessman senses that beyond the local or the district level, he is dealing with an Anglo-Saxon world: correspondence, information or conversations are handled in English, or should they be in French, delays are apt to develop or misunderstandings

---

[2] It appears that in a few rare cases the regional headquarters for the Québec market have more leeway and authority - specially in marketing - than the firm's other regional headquarters.

occur because of the language hurdle. From the point of view of marketing effectiveness in a competitive and changing world, clear and unemotional communications are an important but hard-to-measure factor. Its importance is often obscured by the hidden costs of poor communications.

Another aspect of trade relations of business firms with their Québec customers where bilingualism is necessary for effective communication and for "rapport" is conventions or dealer meetings. The practice of most firms is to conduct these in English even when the great majority of the participants including, sometimes, the lower management echelons of the firm are French-speaking Canadians.

The structure of distribution in Québec differs from that of other Canadian regions. For example, independent grocery stores are proportionally more important in French Canada for historical, economic and cultural reasons such as the lack of interest in capitalistic-type enterprise. The effect of this on marketing is evident for the manufacturer who wishes wide distribution. Many firms modify their distribution policy accordingly in Québec.

A final comment to this section is necessary. It is uncertain whether the French-Canadian reacts the same way as a businessman as he does as a consumer or voter in this area of bilingualism and biculturalism.

3 - Market Communications

The most important area where segmentation of marketing effort must be considered in view of the particularities of French Canada is advertising and promotion to the ultimate consumer. Whether or not the manufacturer varies his product to better serve the Québec market, the messages he transmits must be understood and accepted to be effective. It is well-known that mass communications is a psychological and cultural process. For our purposes we will limit our considerations to three aspects: the language of communication, the medium used, and the symbolization or frame of reference surrounding the message.

a) The Language of Communication

In the case of most foods, beverages and branded personal and household goods, manufacturers address their messages to the French-Canadian consumer in French. These firms are important and consistent advertisers in French language print and broadcast media. Additional remarks must however be made here. The frequency of advertising messages to the French market is very often proportionately lower than to the English market. This is in part due to the higher cost of preparing messages in two languages. The cost factor also explains why in the majority of cases the French message is a mere translation of the English one. In the case of TV advertising, the sound track is replaced and a French message is synchronized with the lip movements of the characters. Some companies, however, film the same commercial twice using alternately French and English casts. The

quality of the French is generally good in the case of large-scale advertisers using the major media. It is of lesser quality, sometimes dangerously so, in the case of smaller advertisers or those using secondary media, brochures or direct mail.

b) The Advertising Media Used

Many firms, though their number has diminished, use English-language media to reach French-speaking consumers, basing their decision on the fact that many such media have a large number of French-Canadian readers or listeners. From a theoretical standpoint it is not clear whether the impact of an English message on a bilingual French-Canadian is the same or less than a French message. The question is a complex one. Looking at the problem from the point of view of marketing strategy, the only criterion is how the consumer feels about it. Unfortunately, little or no research is available on the question. It does appear, however, that the English-speaking consumer in Québec receives more than his "share" of advertising messages than his French-speaking fellow citizen. This is particularly obvious outside of Montréal.

French Canada has certain types of publications which do not exist in English Canada or are less important there, for example, weekly newspapers.[3] National manufacturers are said to be reluctant to use them or are, in many cases, unaware of their importance. Finally, there exists a good

[3] Not to be confused with weekend supplements such as "Perspectives".

number of trade publications in French published mainly by English-speaking firms. They are widely used by advertisers. French-language general business publications are few in Québec. This also distinguished Québec from the rest of Canada.

c) Symbolization

The cultural elements affecting marketing success are particularly evident in connection with advertising. Products are symbols and their consumption is culturally meaningful. Thus a firm marketing to a culturally different community must present its product and message in images that are meaningful to the target community.

There have been in recent years a number of manufacturers who have created for their Québec market a total "image" defined in terms native to French-Canadian culture. This has meant modifying the product symbols, identifying usage with the French-Canadian way of life and basing the whole promotional effort - music, texts, visual layouts - on elements indigenous to French Canada and its traditions and aspirations.

Such examples are few but have been reported successful in improving market position. In general, manufacturers tend to adopt a strategy of bilingualism rather than of biculturalism. For some products this may be sufficient for competitive purposes since much depends on whether consumers themselves view the product and its usage as having cultural connotations.

But where the product does have such connotations, bilingualism (which refers only to the verbal aspect of communication) cannot, in theory, give the same results as a bicultural approach to market strategy.

4 - Retail Establishments

A final point to cover in this inventory is retail and service establishments. Our attention has been centered on manufacturers and their marketing practices in French Canada. The French-Canadian consumer is also interested in and reacts to the policies of the establishments where he does his buying. The problem is particularly important in Montréal where the same establishment may serve Quebecers of both linguistic groups. It seems that in such situations French is given equal importance in store notices, department names, and so on, only when the proportion of French-speaking customers is quite high. This is changing rapidly, however, though for many decades it was a source of frustration to French-Canadians as it still is with regard to some major hotels and restaurants. Outside metropolitan Montréal, most English-owned firms long practiced bilingualism even when English was not justified. The trend today in the major Québec cities containing some English-speaking population is towards French only, except where sales to tourists are important.

5 - Summary

To summarize, it can be stated that general marketing theory suggests segmentation of marketing effort according to linguistic and cultural

groups particularly when they are geographically concentrated. The practical value of a segmentation policy, however, varies according to the product involved, the particular population involved, and many other circumstances. Only research and experimentation can tell what exactly can or should be done in any particular case.

Manufacturers selling to the Québec market indulge in bilingualism, particularly in advertising and personal selling, but not in all circumstances. Complete cultural segmentation of marketing effort is more infrequent.

Awareness of the need to study the desirability and profitability of marketing in French to Québec is growing. New efforts are made each day. Only time will tell how effective the measures now being taken will be and how the competitive situation of firms will change as a result.

# ETUDE SUR LES POLITIQUES ET PRATIQUES DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES EN MATIERE DE BILINGUISME ET DE BICULTURALISME

## 2.3 - L A  M A I N - D ' O E U V R E

2 . 3 . 1

# LA MAIN-D'OEUVRE QUEBECOISE:
# CARACTERISTIQUES ET INFLUENCE SUR LES POLITIQUES DE L'ENTREPRISE

## LA MAIN-D'OEUVRE QUEBECOISE:
## CARACTERISTIQUES ET INFLUENCE SUR LES POLITIQUES DE L'ENTREPRISE

De tous les facteurs de production, la main-d'oeuvre est sans doute celui qui est le plus susceptible d'influencer les politiques de l'entreprise en matière de bilinguisme et de biculturalisme. Aussi, avons-nous cru avantageux avant de présenter les résultats de notre enquête de faire une brève revue des principales caractéristiques de la main-d'oeuvre au Québec. Notre enquête s'intéressant surtout à l'entreprise manufacturière, il nous a semblé normal d'en tenir compte ici.

L'objectif même de notre enquête suscita dans notre esprit un certain nombre de questions dont les suivantes:

1. Quelle est la répartition de la main-d'oeuvre québécoise suivant les divers groupes "professionnels" ou industriels et comment cette répartition évolue-t-elle?

2. Quelle est au sein des divers groupes professionnels ou industriels l'importance des divers groupes ethniques et des divers groupes "linguistiques" (unilingues français, unilingues anglais, bilingues)? Comment cette composition ethnique et linguistique évolue-t-elle?

3. Pour chacun des secteurs de l'industrie manufacturière, quelle est l'importance de la main-d'oeuvre canadienne-française? Cette importance varie-t-elle suivant les divers groupes d'occupations?

4. Quel est le degré de syndicalisation au sein des divers secteurs de l'industrie manufacturière et comment se répartissent les effectifs syndicaux entre les deux grandes centrales, soit la C.S.N. et la F.T.Q.?

5. Quelles sont les politiques des deux grandes centrales en matière de bilinguisme et de biculturalisme?

Nous chercherons à répondre à ces questions de façon aussi exacte que nous le permettent les statistiques disponibles.

Notre article comprend deux parties. Dans une première partie, nous examinerons les tendances de la main-d'oeuvre au Québec en appuyant sur la main-d'oeuvre de l'industrie manufacturière et sur la composition ethnique et linguistique de cette main-d'oeuvre. Dans une deuxième partie, nous discuterons de l'influence présente et future des deux grandes centrales québécoises, la F.T.Q. et la C.S.N., en matière de bilinguisme et de biculturalisme.

Afin de ne pas alourdir les textes, les principaux tableaux ont été reportés à la fin.

## A. LA MAIN-D'OEUVRE QUEBECOISE

### 1 - Caractéristiques générales

De 1931 à 1961, la main-d'oeuvre québécoise est passée de 1,025,709 à 1,768,119, soit un accroissement de 72%. Cette période a de plus été marquée par un certain nombre de développements que nous croyons important d'examiner.

Le premier de ces développements est l'importance décroissante de l'agriculture, de la pêche, de la chasse et de l'abattage dans la main-d'oeuvre québécoise. Ces occupations groupaient 29.41% de la main-d'oeuvre masculine en 1931, 30.84% en 1941, 20.02% en 1951 et 11.83% en 1961 (voir Tableau 2.3.1-1).

Il s'agit là d'un développement important sur le plan du bilinguisme et du biculturalisme et ce, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, il faut reconnaître qu'il n'existe à peu près aucune pression sociale sur l'agriculteur canadien-français pour qu'il apprenne l'anglais. Les contacts de l'agriculteur avec le monde extérieur sont limités. A l'exception de certaines grandes fermes opérées sur une base semi-industrielle (elles sont rares au Québec), l'agriculteur achète et vend sur un marché local.

Aussi, une diminution du pourcentage de la main-d'oeuvre occupée à l'agriculture signifie-t-elle une augmentation de ceux qui dans leur travail sont susceptibles d'entrer en contact avec l'élément anglophone.

De plus, ce développement nous permet d'expliquer en partie l'évolution de la composition ethnique et linguistique du Grand Montréal. Nous avons vu dans un article précédent (2.1.1) que de 1931 à 1961 le bilinguisme et l'unilinguisme anglais avaient accusé dans la région métropolitaine un léger recul au profit de l'unilinguisme français.

Nous croyons que ceci tient principalement à l'afflux considérable vers la métropole de ruraux qui, pour la plupart, étaient des francophones unilingues. Enfin, il est certain que cette migration de la campagne vers la ville crée des problèmes considérables sur le plan de l'embauche en particulier lorsque, pouvant choisir, les compagnies accordent leur préférence aux employés bilingues.

Le deuxième de ces développements est l'importance relative plus grande des cadres, professionnels et collets blancs par rapport aux collets bleus.

Ici comme dans le cas de la décroissance des occupations agricoles, les changements se sont surtout fait sentir au cours des années 1941 à 1961. En 1941, les propriétaires et administrateurs représentaient 6.06% de la main-d'oeuvre masculine et 1.89% de la main-d'oeuvre féminine; en 1961, les chiffres correspondants étaient de 9.00% et 2.68%.

Quant aux employés de bureau, ils comptaient en 1941 pour 4.64% de la main-d'oeuvre masculine et 13.94% de la main-d'oeuvre féminine et, en 1961, pour 7.61% de la main-d'oeuvre masculine et pour 25.00% de la main-d'oeuvre féminine.

Cette tendance est importante parce que dans l'ensemble les cadres et collets blancs sont en contact avec un milieu plus vaste que les collets bleus et doivent généralement, s'ils sont francophones, avoir une meilleure connaissance de l'anglais.

Un troisième développement est l'importance croissante de la main-d'oeuvre féminine par rapport à l'ensemble de la main-d'oeuvre. En 1931, la main-d'oeuvre féminine représentait 19.8% du total. En 1961, ce pourcentage était passé à 27%. Nous avons vu dans un article précédent (2.1.1) qu'au Québec le bilinguisme était moins répandu chez la femme que chez l'homme. Il s'agit là d'une constatation importante pour toute firme vendant au grand public de même que pour ceux qui s'intéressent à l'influence de la mère dans le processus de socialisation des enfants.

Sur ces deux plans, il ne fait nul doute quant à nous que la présence

de plus en plus grande de la femme dans la main-d'oeuvre a amené et amènera dans l'avenir des changements importants.

Examinons maintenant l'évolution de la composition ethnique de la main-d'oeuvre québécoise. Le Tableau 2.3.1-2 nous renseigne sur ce sujet.

Nous constatons qu'en 1931 la main-d'oeuvre d'origine ethnique britannique représentait 16.7% de la main-d'oeuvre masculine et 20.3% de la main-d'oeuvre féminine. Depuis ce temps, ces pourcentages n'ont cessé de baisser et, en 1961, seulement 11.8% de la main-d'oeuvre masculine et 12.8% de la main-d'oeuvre féminine était d'origine britannique.

Il importe toutefois de signaler que durant cette même période la main-d'oeuvre d'origine ethnique autre que britannique ou française est passée de 7.7% à 10.7% pour la main-d'oeuvre masculine et de 6.8% à 10.4% pour la main-d'oeuvre féminine. Cette main-d'oeuvre étant surtout concentrée dans la région du Grand Montréal et ayant une plus grande affinité pour l'anglais que le français, il ne faudrait pas conclure que la main-d'oeuvre anglophone a perdu de l'importance au même rythme que la main-d'oeuvre d'origine ethnique britannique. Quant à la main-d'oeuvre d'origine ethnique française, son importance relative s'est accrue sensiblement de 1931 à 1941, plus lentement de 1941 à 1951 et, de 1951 à 1961, elle accuse un recul sensible.

En 1961, 77.5% de la main-d'oeuvre masculine et 76.8% de la main-d'oeuvre féminine au Québec était d'origine ethnique française.

Si nous analysons maintenant la situation pour les principaux groupes "occupationnels", nous pouvons faire les constatations suivantes:

1. Au sein du groupe des propriétaires, administrateurs et directeurs, il y a sous-représentation des Canadiens d'origine ethnique française. Toutefois, cette sous-représentation n'existe que pour la main-d'oeuvre masculine. (Les Canadiens d'origine ethnique française comptaient en 1961 pour 63.8% de la main-d'oeuvre masculine et pour 76.9% de la main-d'oeuvre féminine.)

   Sans doute, cette sous-représentation n'est pas aussi élevée qu'on serait peut-être porté à le croire, mais il ne faudrait pas oublier que le propriétaire d'une boucherie et le président d'une grande société industrielle sont égaux devant la statistique, ce qui revient à dire que l'on devrait se garder d'interpréter ces chiffres comme une mesure du rapport des forces sur le plan économique.

   De plus, il est important de signaler que de 1931 à 1961, les Canadiens d'origine ethnique française n'ont nullement amélioré leur position. Bien au contraire, alors que la représentation des Canadiens d'origine ethnique française dans l'ensemble de la main-d'oeuvre allait en croissant, la représentation canadienne-française au sein du groupe des administrateurs, propriétaires et directeurs allait en décroissant.

2. Au sein du groupe des professionnels de sexe masculin, les Canadiens d'origine ethnique française sont également sous-représentés. De plus, si l'on considère la période 1931-1961 dans son ensemble, on peut dire qu'il n'y a eu aucun progrès sur ce plan puisque, en 1931, 63.1% des professionnels étaient d'origine ethnique française et que le chiffre correspondant en 1961 était de 62.9%. Toutefois, il importe de signaler que cette stabilité peut être le résultat de forces contraires. Il est donc possible que la représentation des professionnels canadiens-français dans l'industrie soit à la hausse.

   Du côté féminin, nous constatons une sur-représentation de l'élément professionnel canadien-français. Cette sur-représentation est attribuable à l'importance du groupe des institutrices.

3. Les tendances au sein du groupe des employés de bureau sont particulièrement intéressantes.

   En 1961, les Canadiens d'origine ethnique française comptaient pour 70.9% de la main-d'oeuvre masculine et 65.2% de la main-d'oeuvre féminine. Il y avait donc là sous-représentation

de l'élément canadien-français comme dans les deux secteurs étudiés précédemment. Toutefois, ce qui retient ici notre attention c'est l'accroissement constant de l'importance relative des Canadiens d'origine ethnique française parmi ce groupe.

En effet, en 1931 seulement 53.3% des employés de bureau de sexe masculin et 44.6% des employés de bureau de sexe féminin étaient d'origine ethnique française. Nous croyons que cette évolution est révélatrice de l'importance accrue du bilinguisme dans le processus de communication entre l'entreprise et son milieu au Québec.

4. D'une façon générale, en 1961, les Canadiens d'origine ethnique française sont sur-représentés dans le secteur de l'agriculture, de la pêche, de la chasse et de l'abattage, de même que dans tous les secteurs "collets bleus" (mines, construction, production industrielle, manoeuvres) et sont sous-représentés dans les secteurs des professionnels, des cadres et de l'ensemble des groupements "collets blancs".

   Toutefois, pour un bon nombre de groupements importants, les écarts ne sont pas appréciables. Ainsi, dans le secteur "fabrication et mécanique" qui, avec 289,829 hommes et 86,366 femmes, est le plus important, les Canadiens d'origine ethnique française comptaient en 1961 pour 78.5% de la main-d'oeuvre masculine et 77.9% de la main-d'oeuvre féminine. Il convient de rappeler que pour l'ensemble de la main-d'oeuvre ces pourcentages sont de 77.5% et de 76.8%.

Après avoir examiné l'évolution de la composition ethnique de la main-d'oeuvre québécoise, nous avons cherché à faire la même chose pour les aptitudes linguistiques de cette main-d'oeuvre. Malheureusement, sur ce plan nous nous sommes heurtés à une absence totale de statistiques pour les recensements 1931, 1941 et 1951. Même dans le cas du dernier recensement, nous avons dû nous contenter d'informations en provenance d'un échantillon de 1% de la main-d'oeuvre. Les données que nous avons pu recueillir sur ce sujet apparaissent au Tableau 2.3.1-3. On constatera en examinant ce tableau que la main-d'oeuvre du secteur primaire,

"agriculture, abattage, mines, etc.", n'y apparaît pas et que les secteurs "construction" et "fabrication et mécanique" du Tableau 2.3.1-2 ne forment ici qu'un seul groupe.

Nous avons choisi de présenter la répartition ethnique de la main-d'oeuvre obtenue sur cet échantillon afin d'en permettre la comparaison avec les données présentées au Tableau 2.3.1-2. On constatera de légères divergences entre les deux séries de chiffres; toutefois, nous ne croyons pas ces divergences suffisamment importantes pour mettre en doute nos données sur le plan des aptitudes linguistiques. Nous pouvons tirer les conclusions suivantes du Tableau 2.3.1-3:

1. Tout d'abord, nous constatons que légèrement plus des deux tiers des cadres, professionnels et employés de bureau de sexe masculin au Québec sont bilingues (ou plutôt se disent bilingues). Chez les divers groupes de "collets bleus", moins de la moitié se disent bilingues. Ce pourcentage atteint son niveau le plus bas dans le groupe des manoeuvres avec 33%.

2. Les unilingues anglais sont proportionnellement plus nombreux parmi les cadres, les professionnels et les employés de bureau que parmi les autres groupes. Il est particulièrement important pour notre étude de souligner que seulement 8.5% des ouvriers de métiers et employés à la production de sexe masculin se définissaient en 1961 comme unilingues anglais. Le pourcentage correspondant pour l'élément féminin est de 9.6%.

3. A l'inverse des anglophones unilingues, les francophones unilingues sont proportionnellement beaucoup plus importants parmi les collets bleus que chez les collets blancs, professionnels et cadres.

   Ainsi, 46.1% des hommes et 62.3% des femmes au sein de l'important groupe "ouvriers de métiers, artisans et ouvriers de production" ne parlent que le français. Ces pourcentages sont encore plus élevés chez les manoeuvres puisque 59.5% des hommes et 73.3% des femmes de ce groupe se définissent comme francophones unilingues.

A l'autre extrémité, seulement 17.3% des propriétaires, administrateurs et directeurs de sexe masculin se définissent comme francophones unilingues et le pourcentage correspondant pour les professionnels n'est que de 9.5%.

4. D'une façon générale, le bilinguisme est beaucoup moins fréquent chez la main-d'oeuvre féminine que chez la main-d'oeuvre masculine. Seul un groupe (celui des transports et communications) semble faire exception à la règle mais dans ce cas l'échantillon du côté féminin est faible. Les deux explications suivantes peuvent être données à ce phénomène.

   Premièrement, il ne fait nul doute que la main-d'oeuvre féminine a un caractère moins permanent que la main-d'oeuvre masculine. Par conséquent, dans de nombreux cas, les positions occupées seront terminales et les pressions pour apprendre l'autre langue seront moins fortes. Deuxièmement, les groupes étudiés sont vastes et à l'intérieur de chaque groupe il y a place pour d'importantes variations. Ainsi, dans le groupe professionnel, les femmes se retrouvent dans des occupations différentes de celles qu'occupent les hommes. Les techniciens médicaux sont surtout des femmes, les médecins, surtout des hommes et ainsi de suite.

5. Sur le plan de la répartition des bilingues suivant l'origine ethnique, on constate d'une façon générale que chez les cadres, les professionnels et les collets blancs le bilinguisme est plus fréquent chez les personnes d'origine ethnique française que chez les personnes d'origine ethnique britannique, les Canadiens d'autres origines ethniques se situant entre ces deux groupes. Par contre, chez certains groupes de collets bleus le bilinguisme semble aussi répandu chez les personnes des diverses origines ethniques.

6. Comme nous l'avons déjà vu, le bilinguisme est généralement plus fréquent chez les hommes que chez les femmes. Le Tableau 2.3.1-3 nous permet toutefois de constater que l'écart est plus considérable chez les Canadiens d'origine ethnique française que chez les autres.

Si on examine la situation de plus près pour la main-d'oeuvre masculine, nous pouvons faire un certain nombre de constatations intéressantes. Tout d'abord, c'est parmi les professionnels et les techniciens d'origine ethnique française que le bilinguisme est le plus fréquent (84.5%) alors que parmi les professionnels et techniciens d'origine britannique

le bilinguisme est relativement peu répandu (33.4%) et que 47.1% des professionnels d'origine ethnique autre que le français et l'anglais se disent bilingues.

Il n'est sans doute pas étonnant que le bilinguisme soit aussi répandu chez les professionnels d'origine ethnique française puisque dans la plupart des disciplines un Canadien-français unilingue ne pourrait en pratique obtenir son diplôme universitaire. Ce qui peut surprendre à prime abord, c'est que le bilinguisme soit moins répandu chez les professionnels d'origine ethnique britannique travaillant au Québec que chez les ouvriers de même origine ethnique. Les facteurs suivants permettent sans doute d'expliquer ce phénomène:

a) le peu d'influence de la technique française au Canada surtout si on la compare à la technique américaine;
b) la mobilité passablement élevée de ce groupe: les professionnels d'origine ethnique britannique venant d'autres provinces n'ayant pas souvent eu l'occasion d'apprendre la langue française;
c) le bilinguisme des collègues d'origine ethnique française;
d) l'importance relativement faible dans bien des cas de la clientèle canadienne-française.

Le bilinguisme est également beaucoup plus fréquent chez les employés de bureau d'origine ethnique française (78.7% chez les hommes et 71.5% chez les femmes) que chez les employés de bureau d'origine britannique (40.6% et 32.8%) et d'autres origines ethniques (55.1% et 50.1%).

2 - La main-d'oeuvre dans l'industrie manufacturière

Notre étude se limitant essentiellement à l'industrie manufacturière opérant au Québec, nous avons cru bon de consacrer une partie de notre analyse à ce secteur en particulier.

L'ensemble des données que nous utiliserons apparaissent aux tableaux 2.3.1-4 à 2.3.1-8 à la fin de cet article. Toutefois, notre analyse ne suivra pas nécessairement l'ordre de présentation de ces tableaux.

En 1931, l'industrie manufacturière employait 16.1% de la main-d'oeuvre canadienne et 19.6% de la main-d'oeuvre québécoise. En 1951, ces pourcentages étaient passés respectivement à 25.7% et 30.8%. Depuis, l'importance relative de l'industrie manufacturière comme employeur de main-d'oeuvre est à la baisse. En 1961, 21.7% de la main-d'oeuvre canadienne et 26.4% de la main-d'oeuvre québécoise étaient à l'emploi de l'industrie manufacturière.

Le tableau qui suit permet de situer l'importance du Québec par rapport à l'ensemble du Canada sur le plan de la main-d'oeuvre.

| | Main-d'oeuvre canadienne | | Québec en % du Canada | |
|---|---|---|---|---|
| | Total | Industrie manufacturière | Total | Industrie manufacturière |
| 1931 | 3,927,230 | 631,264 | 26.1% | 31.8% |
| 1941 | 4,510,535 | 1,025,154 | 27.4% | 33.2% |
| 1951 | 5,286,153 | 1,360,662 | 27.8% | 33.3% |
| 1961 | 6,471,850 | 1,404,865 | 27.3% | 33.2% |

De 1931 à 1961, la structure de l'industrie manufacturière québécoise a évolué et avec elle la composition de la main-d'oeuvre. Le Tableau 2.3.1-4 nous permet de faire les constatations suivantes:

1. Depuis 1931 les industries suivantes ont de moins en moins d'importance comme utilisatrices de main-d'oeuvre: tabac, caoutchouc, cuir, textile. Par contre, les industries suivantes croissent régulièrement: appareils et matériel électriques et industrie chimique. Pour toutes les autres industries les tendances depuis 1931 ne présentent pas de régularité. Il ne faudrait d'ailleurs pas trop s'en surprendre, la guerre ayant eu une influence considérable sur la structure industrielle de la province.

2. Par rapport à l'ensemble canadien, la structure industrielle québécoise n'a guère changé de 1931 à 1961.

   En 1931 comme en 1961, le Québec était sur-représenté[1] dans les secteurs du tabac, du cuir, du textile, de la bonneterie et du vêtement, du meuble, du papier et de l'industrie chimique. A l'intérieur de ce groupe, on note toutefois des tendances opposées. Ainsi, dans les industries du textile et du vêtement, la concentration au Québec s'est accentuée alors que l'inverse s'est produit dans l'industrie du papier. Dans les autres secteurs les tendances sont beaucoup moins nettes.

   Dans tous les secteurs non énumérés ci-dessus, le Québec était sous-représenté en 1931 et l'était encore en 1961. Toutefois, à l'intérieur de ce groupe, on note également des tendances diverses. Dans l'industrie du matériel de transport et des dérivés du pétrole, l'importance relative du Québec a crû régulièrement de 1931 à 1961. Pour ce qui est des autres secteurs, il n'existe aucune tendance régulière de 1931 à 1961.

Quant à l'origine ethnique de la main-d'oeuvre dans l'industrie manufacturière au Québec, le Tableau 2.3.1-5 nous permet de faire les constatations suivantes:

---

[1] La sur-représentation est ici calculée en utilisant comme point de référence le pourcentage de la main-d'oeuvre "industrielle canadienne" travaillant au Québec (33.2% en 1961).

1. Le pourcentage de la main-d'oeuvre d'origine ethnique française, après avoir augmenté de 70.7% à 76.2% en 1951, accuse un recul important au cours de la dernière décennie et atteint 71.3% en 1961.

2. L'importance de la main-d'oeuvre d'origine ethnique française diffère considérablement d'un secteur de l'industrie manufacturière à l'autre. Par exemple, en 1961, 91.3% de la main-d'oeuvre dans l'industrie du bois est d'origine ethnique française alors que dans l'industrie des dérivés du pétrole et du charbon ce pourcentage n'atteint que 53.8%.

3. Quant à l'évolution de la présence "canadienne-française" au sein des divers secteurs de l'industrie manufacturière, le Tableau 2.3.1-5 nous permet de constater un accroissement régulier des effectifs d'origine ethnique française dans l'industrie des appareils et du matériel électriques de même qu'une baisse continue dans le secteur du matériel de transport.

   Pour tous les autres secteurs, aucune tendance nette et régulière n'est décelable.

Ayant constaté que la composition ethnique de la main-d'oeuvre varie considérablement d'un secteur de l'industrie manufacturière à l'autre, nous avons cherché à expliquer ces différences. Parmi les hypothèses méritant d'être formulées, nous avons retenu les trois suivantes qui nous semblent les plus importantes.

1. Plus une industrie est fortement concentrée dans la région métropolitaine, plus il y a de chances que le pourcentage de la main-d'oeuvre d'origine ethnique française soit bas.

   En effet, dans la région métropolitaine seulement 56% de la main-d'oeuvre industrielle est d'origine ethnique française alors que, pour le reste de la province, ce pourcentage atteint 89.3%. Le même raisonnement pourrait d'ailleurs être repris pour les diverses régions de la province, la composition ethnique de la main-d'oeuvre variant d'une région à l'autre. Bien entendu, il reste à savoir si la présence de main-d'oeuvre anglophone est considérée par certains comme un facteur important de localisation.

2. Plus une industrie a un "indice technique" élevé et nécessite une main-d'oeuvre spécialisée, plus on peut s'attendre

à ce que le pourcentage de la main-d'oeuvre d'origine ethnique française soit bas.

Cette hypothèse reflétant le décalage existant entre Québécois d'origine ethnique française et Québécois d'autres origines ethniques sur le plan de la formation professionnelle.

3. Toutes autres choses étant égales, on peut s'attendre à ce que le pourcentage de la main-d'oeuvre d'origine ethnique française soit plus élevé dans une industrie où le contrôle est dans une forte proportion dans les mains de Canadiens-français que dans une industrie où les Canadiens-français exercent un contrôle faible ou négligeable.

Dans les tableaux 2.3.1-6 à 2.3.1-8 ont été préparés afin de vérifier ces hypothèses. Dans ces tableaux, l'ordre de présentation des industries est déterminé par le pourcentage de la main-d'oeuvre d'origine ethnique française dans la région métropolitaine. Cette manière de procéder nous a semblé avantageuse parce qu'elle nous permet de faire ressortir l'importance de notre première hypothèse et de poursuivre notre analyse en éliminant, du moins pour la région métropolitaine, le facteur de la localisation.

Nous tenons à remercier ici Monsieur André Raynauld, professeur d'Economique à la Faculté des Sciences Sociales de l'Université de Montréal, de qui nous avons obtenu les chiffres sur le contrôle des Canadiens-français dans les divers secteurs de l'industrie manufacturière.

Le Tableau 2.3.1-6 nous permet de constater que sur le plan de la répartition ethnique de la main-d'oeuvre il existe de plus grands écarts entre les divers secteurs de l'industrie manufacturière dans la région métropolitaine qu'à l'extérieur de cette région.

Il est difficile de comparer la présence des Canadiens d'origine ethnique française dans les divers secteurs industriels pour la région métropolitaine et pour le reste du Québec. Toutefois, il nous est possible de distinguer quatre groupes d'industries.

Tout d'abord, il y a le groupe où le pourcentage de la main-d'oeuvre d'origine ethnique française est supérieur à la moyenne pour l'ensemble du secteur manufacturier aussi bien dans la région métropolitaine que pour le reste de la province. Ce groupe comprend les industries du tabac, du cuir, des aliments et boissons, du bois, du caoutchouc et du textile.

Le deuxième groupe est celui où la main-d'oeuvre d'origine ethnique française est sous-représentée dans la région métropolitaine comme dans le reste du Québec. Ce groupe comprend les industries du matériel de transport, des dérivés du pétrole et du charbon, des produits chimiques, de la machinerie, des appareils et du matériel électriques.

Le troisième groupe comprend les industries où il y a sur-représentation de la main-d'oeuvre d'origine ethnique française dans la région métropolitaine et sous-représentation ailleurs au Québec, soit les produits minéraux non métalliques, les produits métalliques, le papier et les produits connexes, l'imprimerie et l'édition et les industries diverses.

Enfin, le dernier groupe comprend les industries où il y a sous-représentation dans la région métropolitaine et sur-représentation ailleurs au Québec. Appartiennent à ce groupe, les industries du meuble et arti-

cles d'ameublement, de la métallurgie (primaire), du vêtement et de la bonneterie.

Bien entendu, une telle classification est quelque peu simpliste puisqu'elle ne tient pas compte des variations plus ou moins grandes au sein de chaque groupe. Cependant, en ayant recours aux données du Tableau 2.3.1-7, elle nous permet de tirer quelques conclusions fort intéressantes.

Tout d'abord, notons que les industries traditionnelles à caractère non technique sont presque toutes comprises dans les groupes 1 et 4. Si nous acceptons que le nombre de professionnels et techniciens par 100 employés constitue un bon indice du caractère technique d'une industrie, l'industrie métallique primaire est la seule industrie ayant un indice technique supérieur à la moyenne à faire partie de ce groupe (groupe 4).

Nous constatons également que toutes les industries employant une main-d'oeuvre féminine supérieure à la moyenne de 24.7% pour l'ensemble de l'industrie manufacturière font partie des groupes 1 et 4.[2]

Enfin, sur le plan du contrôle des capitaux, on constate que les industries où le contrôle est canadien-français dans une forte proportion se retrouvent dans les groupes 1 (bois, cuir, aliments et boissons), 4 (meuble) et 3 (imprimerie, édition, etc.).

---

[2]La seule exception à cette règle est le groupe hétéroclite "industries manufacturières diverses" qui appartient au groupe 3 et où la main-d'oeuvre féminine atteint 28.2%.

Toutefois, nous trouvons au sein de chaque groupe suffisamment de variations sur le plan du contrôle pour nous permettre de douter de l'importance de ce facteur en tant que tel sur la répartition ethnique de la main-d'oeuvre.

Nous sommes portés à croire que sur ce plan il y a plus souvent corrélation que cause à effet. Ainsi, si certaines industries où le contrôle est dans une forte proportion dans les mains des Canadiens-français emploient une main-d'oeuvre en grande partie d'origine ethnique française, ce serait dû principalement à l'absence de main-d'oeuvre d'origine ethnique autre que française (ce qui est vrai dans plusieurs régions du Québec) ou au manque d'intérêt pour les positions offertes (la main-d'oeuvre spécialisée préférant travailler ailleurs).

Nous pouvons donc dire que si nos deux premières hypothèses semblent valides, la troisième est beaucoup plus difficile à vérifier du moins si nous considérons l'ensemble de la main-d'oeuvre. Par ailleurs, nous croyons que si le contrôle a une influence quelconque sur la répartition ethnique de la main-d'oeuvre, cette influence se fera surtout sentir au niveau des cadres administratifs.

Le Tableau 2.3.1-8 nous permet d'analyser l'importance de la main-d'oeuvre d'origine ethnique française pour diverses fonctions de l'industrie manufacturière du Grand Montréal. Nous constatons que si 56.0% de la main-d'oeuvre industrielle du Grand Montréal est d'origine ethnique française, seulement 29.6% des administrateurs, 32.2% des professionnels et techni-

ciens, 49.7% des vendeurs et 47.9% des employés de bureau sont d'origine ethnique française alors que chez l'ensemble des autres groupes ce pourcentage atteint 63.6%.

Au niveau des administrateurs et des professionnels et techniciens, les Canadiens-français sont sous-représentés dans tous les secteurs mais cette sous-représentation varie passablement d'une industrie à l'autre. Nous avons cherché à expliquer ces variations mais, ce faisant, nous avons rencontré plusieurs difficultés.

Premièrement, pouvons-nous comparer une industrie fortement concentrée dans la région de Montréal avec une industrie opérant au Québec mais étant représentée dans la région métropolitaine presque exclusivement par des sièges sociaux? Nous croyons qu'une telle comparaison serait dangereuse. En effet, dans le premier cas nous avons un échantillon passablement représentatif d'administrateurs, professionnels et techniciens de tous rangs alors que, dans le deuxième cas, nous aurions très certainement une sur-représentation des cadres administratifs supérieurs par rapport aux autres.

Ainsi, si nous comparons les industries du tabac et du textile, nous constatons pour l'ensemble du Québec d'importantes similitudes. Il s'agit de deux industries de type traditionnel à caractère technique peu développé. Dans les deux cas le contrôle canadien-français est pratiquement absent et la répartition ethnique est sensiblement la même. Pourtant à Montréal, dans l'industrie du tabac, 34.6% des administrateurs

sont des Canadiens d'origine ethnique française alors que, pour l'industrie du textile, le pourcentage n'est que de 17.9%.

Ce même facteur permettrait d'expliquer du moins en partie, croyons-nous, les différences quant à la représentation des Canadiens-français parmi le groupe des administrateurs de l'industrie des dérivés du pétrole et de l'industrie des produits chimiques.

Un autre facteur important avec lequel nous avons dû compter est la concentration industrielle. En effet, dans une industrie comptant un grand nombre de petits et moyens établissements, nous pouvons prévoir une relation plus nette entre le contrôle et la représentation ethnique des administrateurs que dans le cas d'une industrie fortement concentrée où l'administration est distincte de la propriété.

L'industrie du vêtement constitue un cas extrême de ce phénomène. Il s'agit d'une industrie assez fortement concentrée dans la région métropolitaine (70.6% de la main-d'oeuvre) et groupant un grand nombre d'entreprises, la plupart d'entre elles étant de taille faible ou moyenne et appartenant, en majorité, à des Canadiens d'origine ethnique autre que française ou britannique (origine ethnique juive pour la plupart). Dans une telle industrie, il est normal de s'attendre à ce qu'un fort pourcentage des administrateurs appartienne aux familles des propriétaires. En fait, l'industrie du vêtement est celle qui, dans la région métropolitaine, comprend le plus faible pourcentage d'administrateurs d'origine ethnique française, soit 11.3%.

Si les deux facteurs que nous venons de décrire permettent sans doute d'expliquer une partie des variations inter-industrielles sur le plan de la représentation canadienne-française au niveau des cadres administratifs, ils ne sauraient tout expliquer.

Ainsi, si nous comparons l'industrie des aliments et boissons et l'industrie du cuir, nous constatons que dans la région métropolitaine les administrateurs d'origine ethnique française sont plus faiblement représentés dans la dernière (33.3%) que dans la première (52.4%). Or, les deux industries sont concentrées à peu près également dans la région métropolitaine (59.2% vs 52.0%). La répartition ethnique de leur main-d'oeuvre est sensiblement la même à Montréal qu'ailleurs et le contrôle canadien-français est sensiblement plus élevé dans l'industrie du cuir que dans l'industrie des aliments et boissons.

Cette différence sur le plan de la présence canadienne-française au sein des cadres administratifs trouve peut-être son explication dans la concentration élevée de l'industrie canadienne du cuir au Québec. Le Tableau 2.3.1-4 nous montre que 51.3% de la main-d'oeuvre de l'industrie canadienne du cuir travaille au Québec alors que dans le cas de l'industrie des aliments et boissons ce pourcentage n'atteint que 26.8%.

Le Tableau 2.3.1-8 a donc une valeur plutôt descriptive. Les données présentées décrivent fort bien la situation telle qu'elle existait en 1961. Quant à l'interprétation de ce tableau, les exemples qui précèdent montrent clairement les dangers que courrait toute personne tentée d'en tirer des conclusions trop hâtives.

## B. L'INFLUENCE SYNDICALE

Jusqu'ici notre discussion a porté sur la main-d'oeuvre québécoise dans son ensemble et plus particulièrement sur la main-d'oeuvre industrielle.

Exceptionnellement seulement avons-nous été appelés à distinguer au sein de cette main-d'oeuvre les divers groupes professionnels et, lorsque nous l'avons fait, nous avons adopté les définitions qu'en donne le Bureau Fédéral de la Statistique.

Toutefois, notre étude portant sur les cadres administratifs, nous avons donc été amenés dès le début à définir ce que nous entendions par ce terme. Nous considérons comme faisant partie des cadres toute personne non rémunérée à l'heure et gagnant plus de $5,000 par année. Ceci étant posé, nous étions amenés à considérer la main-d'oeuvre n'appartenant pas aux cadres comme une des principales variables susceptibles d'influencer les politiques et pratiques de l'entreprise en matière de bilinguisme et de biculturalisme.

Or, si cette main-d'oeuvre a une influence directe sur l'entreprise, il n'en reste pas moins que dans de nombreux cas son influence sur les politiques et pratiques de l'entreprise s'exercè par le truchement des syndicats ouvriers. Nous avons donc cru avantageux d'examiner les politiques des deux grandes centrales syndicales québécoises, la C.S.N. et la F.T.Q., en matière de bilinguisme et de biculturalisme.

Notre analyse ne porte que sur l'industrie manufacturière au Québec et ce sont les politiques des centrales envers les entreprises qui nous intéressent et non les politiques internes de ces centrales.[3]

********

Avant d'analyser les politiques des deux grandes centrales, nous avons cherché à établir le degré de syndicalisation au sein des divers secteurs de l'industrie manufacturière ainsi que l'importance relative de la C.S.N. et de la F.T.Q.

Fort heureusement le ministère du Travail du Québec effectuait pour la première fois en 1965 une enquête auprès des unités syndicales sur le nombre de travailleurs syndiqués. Cette enquête devait nous fournir, entre autres, le nombre de travailleurs syndiqués dans chacun des secteurs de l'industrie manufacturière. Les résultats furent présentés dans le Journal du Travail du mois d'août.

On estimait alors le nombre de syndiqués dans l'industrie manufacturière québécoise à 241,953, ce qui représentait d'après le ministère un pourcentage de syndicalisation de 51.9%.

Il est important de noter que ce pourcentage de syndicalisation est calculé par rapport à la main-d'oeuvre industrielle québécoise au recensement de 1961 (466,443) et que la main-d'oeuvre s'est sans doute accrue

---

[3] Cette dernière question est d'ailleurs étudiée par un autre groupe que le nôtre.

depuis cette date. Par ailleurs, tous les locaux n'ont pas répondu à cette enquête et même si pour un certain nombre d'entre eux le département des recherches du ministère du Travail possédait des estimés dont il a pu se servir, il restait tout de même 68 locaux pour lesquels aucune information n'était disponible. Nous avons cherché à obtenir l'information additionnelle désirée auprès des syndicats mais les résultats n'ont guère été encourageants.

Le Tableau 2.3.1-9 présente les données du ministère du Travail ainsi que notre meilleur estimé de la main-d'oeuvre syndiquée pour les secteurs où il nous fut possible d'obtenir des renseignements additionnels.

Nous prenons pour acquis que la liste des locaux auxquels le département des recherches du ministère du Travail a envoyé un questionnaire est une liste complète des locaux des syndicats internationaux et nationaux. Toutefois, dans une industrie qui nous est familière, l'industrie chimique, nous sommes portés à douter de cette affirmation. En effet, le ministère affirme avoir une liste complète et affirme également avoir l'information pour tous les locaux de cette industrie. Or, d'après le ministère, il n'y aurait que 467 syndiqués dans l'industrie chimique pour la région de la Mauricie, ce dont il nous est permis de douter.

De plus, dans certains cas, l'assignation des syndiqués d'un local à un secteur industriel particulier a pu être difficile à faire. Nous avons donc décidé dans le Tableau 2.3.1-9 de grouper certains secteurs. Ainsi,

l'industrie du meuble a été combinée à l'industrie du bois, la bonneterie à l'industrie du vêtement et les produits métalliques à la métallurgie primaire.

Nous avons également inscrit sur ce tableau les effectifs de la C.S.N. qui se sont avérés plus faciles à obtenir et à vérifier que ceux des syndicats internationaux.[4] Ces chiffres ne sont sans doute pas très précis mais ils nous permettent tout de même de faire certaines constatations intéressantes.

En ce qui concerne le pourcentage de syndicalisation, on peut d'abord se demander si l'on est justifié de calculer ce pourcentage comme l'a fait le ministère par rapport à l'ensemble de la main-d'oeuvre. En effet, par définition, le personnel de gérance n'est pas syndicable et dans certaines industries fortement automatisées il représente un pourcentage élevé de la main-d'oeuvre totale. Par ailleurs, on pourrait mesurer le pourcentage de syndicalisation par rapport à la main-d'oeuvre employée à la production éliminant ainsi le personnel de gérance et le personnel de bureau. Un tel estimé donnerait un pourcentage de pénétration syndicale plus élevé que la réalité et ne tiendrait pas compte des récents progrès du syndicalisme auprès des "collets blancs". Intuitivement, on sent que la réalité se situe entre ces deux extrêmes. S'il est difficile

---

[4] Le ministère du Travail du Canada publie chaque année la liste des organisations de travailleurs du Canada de même que des statistiques sur l'importance de ces organisations. La C.S.N. n'opérant qu'au Québec, il est relativement facile d'en établir les effectifs, alors que dans le cas des syndicats internationaux, les effectifs sont donnés pour l'ensemble du Canada.

à cause des difficultés dont nous venons de parler de déterminer exactement le taux de syndicalisation au sein de chaque secteur, il est relativement facile de grouper les secteurs selon leur degré de syndicalisation.

Un premier groupe comprendrait les industries du tabac, du caoutchouc, du papier et des appareils électriques. Dans ce groupe la syndicalisation est complète. Les syndicats internationaux sont ici dominants et le seul secteur où la C.S.N. est active est celui du papier où elle représenterait un peu moins du quart des syndiqués.

Un deuxième groupe comprendrait les industries du cuir, du textile, de l'imprimerie et de l'édition, de la métallurgie primaire et des produits métalliques, de la machinerie, du matériel de transport et des produits minéraux non métalliques. Dans ce groupe le taux de syndicalisation est passablement élevé mais, dans la plupart des cas, est loin du taux maximum.

La C.S.N. est particulièrement forte dans les trois premières industries (cuir, textile, imprimerie et édition) où elle représente plus de la moitié des syndiqués. Dans les autres secteurs, l'importance de cette centrale est plus difficile à établir parce que nous ne possédons pas de chiffres sur la répartition des membres de la Fédération de la Métallurgie (C.S.N.) par secteur industriel et que, par ailleurs, nous savons que les métallos (C.T.C., F.T.Q.) constituent le groupe dominant dans ce champ d'activités.

Le troisième groupe comprend les industries des aliments et boissons, de la bonneterie et du vêtement, du bois et du meuble, des produits du pétrole et les industries diverses. La syndicalisation au sein de ce groupe est peu poussée. Toutefois, il ne faudrait pas conclure que les salariés non syndiqués ne sont couverts par aucune convention collective. La liste utilisée par le département des recherches du ministère du Travail ne comprenait pas les associations d'employés n'opérant que dans une seule usine.

La C.S.N. est, à toutes fins pratiques, absente du secteur des aliments et boissons. Elle est active dans la bonneterie et le vètement et dans le bois et le meuble, mais à degrés divers. Dans le premier cas son influence est loin d'être dominante alors que dans le deuxième cas elle occupe une place plus importante.

********

Afin d'établir aussi adéquatement que possible les politiques des deux grandes centrales en matière de bilinguisme et de biculturalisme, nous avons examiné les résolutions adoptées lors des congrès de ces centrales ainsi que les communiqués de presse portant sur ce sujet. Finalement, nous avons rencontré des membres du personnel de direction des deux groupes afin de nous permettre de mieux cerner leurs politiques en ce domaine.

Nous avons d'abord été frappés par les différences d'attitudes des deux

centrales quant à l'ensemble de la question. La C.S.N. n'a pas encore formulé publiquement sa politique officielle en matière de bilinguisme et de biculturalisme alors que la F.T.Q. était amenée à s'interroger sur cette question dès son congrès de 1961 et que ses dirigeants ont à plusieurs reprises pris position sur cette question depuis.

Par ailleurs, la C.S.N. a entrepris récemment une enquête auprès de ses membres afin d'obtenir les données nécessaires à la formulation de politiques en cette matière. La F.T.Q. par contre avoue ne posséder que très peu d'informations sur la question mais n'a pas l'intention, du moins pour le moment, d'entreprendre une étude susceptible de les lui fournir.

Nous nous sommes interrogés sur les raisons de ces différences entre les deux centrales et nous nous sommes arrêtés aux suivantes:

1. Les relations des deux centrales avec les fédérations ou syndicats affiliés sont très différentes. La F.T.Q. est une "filiale" provinciale du C.T.C. Aucune fédération ou syndicat ne peut être affilié à la F.T.Q. s'il n'est pas déjà affilié au C.T.C. Par contre, les sections québécoises des fédérations ou syndicats affiliés au C.T.C. ne sont pas nécessairement affiliés à la F.T.Q. Leur adhésion est entièrement libre. Seulement 135,000 syndiqués environ payent leur cotisation à la F.T.Q. alors que le C.T.C. compterait de 235,000 à 250,000 membres au Québec.

   De plus, la plupart des fédérations ou syndicats affiliés au C.T.C. et à la F.T.Q. sont des syndicats internationaux importants ayant leur siège social aux Etats-Unis et étant à même de fournir de nombreux services à leur filiale canadienne.

   La F.T.Q. peut donc concentrer la majeure partie de son effort à jouer le rôle d'agent de liaison entre les fédérations ou syndicats affiliés et le milieu social québécois au sens large (contexte légal, image du syndicalisme, etc.).

Les fédérations et syndicats affiliés à la C.S.N. ne sont pas du tout dans la même situation que les filiales canadiennes des syndicats internationaux. Ils doivent pouvoir compter sur les services de la centrale pour une foule d'activités dont les activités de négociations.

Il semble donc tout naturel de supposer que la C.S.N. ne peut pas allouer autant de ressources à cette question que la F.T.Q. De plus, la C.S.N. semble se préoccuper beaucoup plus des répercussions que pourraient avoir toutes déclarations "officielles" sur les activités de ses fédérations ou syndicats affiliés.

2. La C.S.N. est une centrale autonome essentiellement québécoise et est automatiquement associée au réveil nationaliste. A cause de cela il est probablement moins essentiel qu'elle définisse ses positions en matière de bilinguisme et de biculturalisme et on peut prédire que, si éventuellement la direction actuelle était amenée à le faire, elle éviterait de jouer la carte nationaliste.

La F.T.Q. par contre, à cause de ses liens avec le C.T.C. et les syndicats internationaux, est perçue par une partie de l'opinion publique comme étant externe au milieu. Il lui a donc probablement semblé plus pressant de définir clairement ses positions en matière de bilinguisme et de biculturalisme et, dans la mesure où ses positions coïncident avec le réveil nationaliste, de le faire de façon énergique.

3. Un pourcentage beaucoup plus fort des syndiqués de la F.T.Q. travaillent dans des usines où le contrôle et la gérance sont anglophones. Le problème du bilinguisme et du biculturalisme se pose donc probablement de façon beaucoup plus aiguë pour la F.T.Q. que pour la C.S.N.

4. La F.T.Q., dans certains cas, semble avoir eu passablement de difficulté à convaincre les syndicats internationaux affiliés de la nécessité de s'intégrer plus complètement au milieu et de donner à la langue française une importance plus grande. Il est donc possible qu'en prenant position officiellement elle ait cherché à exercer ainsi certaines pressions sur ces syndicats.

5. La position de l'ancien directeur général de la C.S.N., M. Jean Marchand, comme commissaire de la Commission Royale d'Enquête sur le Bilinguisme et le Biculturalisme aurait pu empêcher cette centrale de se prononcer sur cette question. Il semble toutefois qu'il ne s'agit pas là d'une raison très importante. L'entrée de M. Marchand sur la scène

politique n'a pas changé la manière de voir de la direction de la C.S.N.

Lors de nos rencontres avec les dirigeants des deux centrales ou leurs représentants, nous avons abordé les sujets suivants:

a) langue utilisée lors des négociations;

b) langue utilisée pour les contrats de travail;

c) embauchage et aptitudes linguistiques;

d) promotions et aptitudes linguistiques;

e) langue de travail;

f) attitudes des syndiqués en matière de bilinguisme et de biculturalisme;

g) attitudes de la gérance de langue française et de langue anglaise vis-à-vis des syndicats.

Sur certains de ces sujets, les attitudes des deux centrales sont essentiellement les mêmes alors que sur d'autres il existe d'importantes divergences d'opinions. Dans les pages suivantes nous aborderons chacun de ces sujets.

Processus de négociation

Les deux centrales sont d'accord sur ce plan. Lorsque les négociations doivent se dérouler en anglais, le processus démocratique au sein du

syndicat est faussé. Les syndiqués doivent choisir dans ce cas des représentants bilingues et ce ne sont pas nécessairement ceux qu'ils auraient aimé envoyer à la table de négociations. Cette difficulté est particulièrement sérieuse en dehors de la région métropolitaine où la main-d'oeuvre est francophone et en majorité unilingue. La C.S.N. et la F.T.Q. souhaitent donc que la gérance envoie à la table de négociations du personnel bilingue.

Par ailleurs, si par le passé certains syndicats ont fait la lutte afin d'obtenir le français comme langue de négociations, on est d'avis qu'il pourrait y avoir de sérieux inconvénients à multiplier ces pressions et à exiger le français immédiatement et dans tous les cas. Dans de telles situations la gérance se fait représenter à la table par des personnes qui sont fort peu renseignées sur les conditions de travail à l'usine et "qui ne peuvent lever le petit doigt" sans en demander la permission à la direction. Ceci ralentit considérablement le processus de négociations, ce qui est fort gênant pour tous.

On semble croire qu'il ne devrait pas être trop difficile à la gérance de trouver du personnel de négociations compétent, bien renseigné et bilingue, et on souhaite que cela se fasse aussi rapidement que possible afin d'éviter que la situation ne se détériore dans l'avenir.

Nous avons remarqué lors de nos entrevues que les réponses à bon nombre de nos questions étaient données comme si la main-d'oeuvre québécoise était essentiellement canadienne-française. Or, si ceci constitue une descrip-

tion suffisamment conforme à la réalité en province, il n'en est pas de même pour la région métropolitaine où dans de nombreux secteurs la main-d'oeuvre anglophone constitue une minorité substantielle et voire, dans certains cas, la majorité.

Lorsque nous avons soulevé ce point, on nous a fait remarquer que les cas où les francophones étaient minoritaires dans un local donné étaient rares et qu'il semblait normal que la langue de négociations soit la langue de la majorité. Par ailleurs, on nous a signalé à la C.S.N. que les comptes rendus des négociations fournis aux membres le sont souvent en plus de deux langues, l'objectif étant ici de s'assurer que tous les membres ont bien compris.

Contrats de travail

Aujourd'hui, les contrats de travail sont presque toujours disponibles dans les deux langues mais, dans la majorité des cas, la version originale et la seule officielle est encore la version anglaise. Au cours des dernières années, certains syndicats ont cherché à obtenir que la version officielle soit la version française.

Toutefois, règle générale, la direction des entreprises s'opposa à cette requête car cela revenait à donner au français un caractère prioritaire. Le 1er septembre 1964, un important changement fut fait au Code du Travail du Québec. Ce changement consacrait l'égalité des deux langues et

rendait possible l'existence de deux versions officielles. On peut donc prévoir, à plus ou moins court terme, la généralisation de la politique des deux versions officielles.

Embauchage et aptitudes linguistiques

Sur ce plan, les préoccupations des deux centrales sont fort différentes. La C.S.N. avoue s'être fort peu intéressée à la question des critères d'embauchage par le passé mais s'y intéresse de plus en plus. On met toutefois surtout l'accent sur la compétence en général plutôt que sur les seules aptitudes linguistiques. On nous fit remarquer que le patronage et le favoritisme existant dans certains secteurs (municipalités par exemple) en matière d'embauche desservaient la cause syndicale.

Par ailleurs, bien que condamnant toute discrimination raciale[5], on trouve tout naturel que la gérance embauche un employé bilingue de préférence à un employé unilingue, toutes autres choses étant par ailleurs égales.

La F.T.Q., par ailleurs, considère inacceptable qu'au Québec on exige la connaissance de l'anglais des employés n'ayant pas de contacts avec l'extérieur. On est d'avis que ce sont les cadres qui devraient faire les frais du bilinguisme.

---

[5] A la C.S.N. comme à la F.T.Q., on nous fit remarquer que s'il était possible qu'une telle discrimination existe en certains milieux, on ne connaissait aucun exemple où la preuve pourrait en être faite.

Par ailleurs, on est peu confiant de corriger cette situation autrement qu'en ayant recours à la législature et on a demandé à des avocats d'examiner cette question.

Promotions et aptitudes linguistiques

Sur ce plan également la F.T.Q. est d'avis que l'on ne devrait pas exiger l'anglais pour les promotions à des postes ne nécessitant pas de contacts avec l'extérieur.

La direction de la C.S.N. considère que la gérance peut être justifiée de favoriser les bilingues pour certains postes mais elle exigera de plus en plus que dans ces cas la gérance rende financièrement accessible la connaissance de l'anglais aux francophones unilingues en défrayant la totalité des coûts d'entraînement requis.

Langue de travail

Au travail, la langue est essentiellement un moyen de communication. Par conséquent, on s'attendrait à ce que la gérance utilise une langue qui soit bien comprise des employés afin d'éliminer toutes possibilités de malentendus. Pourtant les représentants des deux centrales nous ont affirmé que tel n'était pas toujours le cas. Dans plusieurs compagnies, les instructions sont encore données en anglais et à la C.S.N. comme à la F.T.Q. on peut citer plusieurs cas de griefs qui trouvent là leur source. Toutefois, on signale que les membres du personnel de gérance qui persistent

à donner leurs instructions en anglais sont souvent ceux qui ont une conception complètement dépassée de l'autorité si bien qu'il est souvent difficile de distinguer le problème linguistique du problème humain.

Nous avons demandé aux représentants des deux centrales s'ils se souciaient de la pureté de la langue parlée au travail. Dans les deux cas on nous a répondu par l'affirmative mais on considère que la responsabilité principale du syndicat en cette matière est de s'assurer que les textes officiels (contrats de travail, etc.) de même que les circulaires que la centrale adresse à ses membres soient rédigés en excellent français. Sur ce plan, on admet qu'il y a encore passablement de travail à faire, les textes de certaines conventions collectives étant encore farcis d'anglicismes.

Par ailleurs, on semble d'avis qu'il n'appartient pas aux syndicats de faire une campagne de bon parler français et ce pour deux raisons. La première est que les ressources disponibles peuvent être utilisées ailleurs à meilleur escient. La deuxième a trait aux communications entre la direction des syndicats et les membres. A la C.S.N. surtout, un nombre croissant des dirigeants sont des universitaires qui doivent se faire accepter des membres. Ces dirigeants veulent éviter à tout prix de créer un fossé entre la direction et les membres.

Attitudes des syndiqués en matière de bilinguisme et de biculturalisme

Nous avons demandé aux personnes interviewées si elles avaient l'impression que les syndiqués, d'une façon générale, s'intéressaient à cette

question du bilinguisme et du biculturalisme.

A la F.T.Q., on croit que si certains syndiqués s'y intéressent de plus en plus, la majorité porte encore peu d'intérêt à cette question sauf lorsqu'il se présente une situation concrète où la cause du français coïncide avec des revendications proprement syndicales. Là comme en bien des domaines beaucoup dépend du "leadership" local.

A la C.S.N., on fait remarquer que l'intérêt pour cette question est généralement plus élevé chez les collets blancs et les cadres que chez les collets bleus.

Attitudes de la gérance envers les syndicats

Nous avons demandé à la C.S.N. s'il existait des différences entre gérants canadiens-anglais et canadiens-français dans leurs relations avec les syndicats.

On constate que l'employeur canadien-français est plus méfiant et attache beaucoup plus d'importance à la lettre du contrat. L'employeur canadien-anglais discute les problèmes de façon plus globale et est moins méfiant. On croit que ces remarques valent même lorsque l'on compare des firmes de même taille, de même qu'entre gérants du personnel canadiens-français et canadiens-anglais de grandes firmes à contrôle anglophone. Dans ce dernier cas, ceci s'avérerait surtout vrai dans le cas de firmes qui ont

nommé des Canadiens-français de peu de valeur comme gérants du personnel et en qui la direction a peu confiance.

On fait remarquer qu'avant 1960 les Canadiens-français qui occupaient des postes de gérants du personnel ou des relations industrielles de grandes firmes étaient généralement des personnes exceptionnelles. De 1960 à 1963, certaines firmes dépassées par les événements ont nommé des "pions" à ces postes. On se rendrait mieux compte de la situation aujourd'hui et le calibre des Canadiens-français promus à ces postes serait nettement à la hausse.

Pour résumer, nous croyons que les syndicats revendiqueront une plus grande importance pour le français dans l'avenir. Par ailleurs, nous croyons qu'en l'absence d'une résistance accrue de la part des compagnies, la plupart de ces revendications se feront directement et discrètement. Les deux centrales se sont toutes deux prononcées contre l'option séparatiste et l'on peut s'attendre à ce qu'elles évitent d'aiguillonner l'opinion publique dans cette direction.

Tableau 2.3.1-1

REPARTITION PROCENTUELLE DE LA MAIN-D'OEUVRE QUEBECOISE AGEE DE 15 ANS ET PLUS SELON LA DIVISION PROFESSIONNELLE ET LE SEXE DE 1931 A 1961

| | Main-d'oeuvre masculine | | | | Main-d'oeuvre féminine | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 |
| Toutes professions (nombre) | 813,323 | 922,292 | 1,126,696 | 1,289,425 | 200,850 | 259,312 | 340,591 | 478,694 |
| **Répartition procentuelle selon la division professionnelle:** | | | | | | | | |
| Propriété et administration | 6.77 | 6.06 | 8.42 | 9.00 | 1.56 | 1.89 | 2.77 | 2.68 |
| Professions "libérales" | 4.19 | 5.31 | 5.50 | 7.89 | 18.03 | 16.53 | 15.38 | 16.74 |
| Bureaux | 5.22 | 4.64 | 6.38 | 7.61 | 13.93 | 13.94 | 22.38 | 25.00 |
| Agriculture, pêche, chasse et abattage | 29.41 | 30.84 | 20.02 | 11.83 | 2.30 | 1.36 | 2.17 | 3.22 |
| Mines et carrières | 0.73 | 1.06 | 1.05 | 1.01 | - | 0.01 | - | - |
| Fabrication et mécanique | 12.68 | 18.20 | 19.55 | 20.11 | 18.66 | 23.08 | 22.47 | 16.24 |
| Construction | 7.07 | 7.10 | 7.99 | 8.06 | 0.01 | 0.02 | 0.04 | 0.03 |
| Transports et communications | 7.00 | 7.41 | 8.99 | 9.83 | 1.98 | 1.33 | 2.54 | 2.03 |
| Commerce et finance | 6.16 | 5.47 | 5.59 | 6.82 | 7.07 | 7.21 | 8.33 | 8.29 |
| Services | 4.33 | 4.70 | 5.75 | 7.52 | 33.10 | 32.25 | 20.39 | 21.18 |
| Manoeuvres | 16.40 | 8.80 | 8.38 | 7.31 | 3.34 | 2.12 | 2.19 | 1.36 |
| Professions non déclarées | 0.04 | 0.41 | 1.90 | 3.00 | 0.03 | 0.26 | 1.34 | 3.20 |

Source: Recensement de 1961, Bulletin 3.1-1, "Main-d'oeuvre" - tableaux chronologiques.

Tableau 2.3.1-2

EVOLUTION DE LA COMPOSITION ETHNIQUE DE LA MAIN-D'OEUVRE AU QUEBEC

| Description du groupe | Sexe | Nombre | | | | % d'origine ethnique anglaise | | | | % d'origine ethnique française | | | | % d'autres origines ethniques | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 |
| Main-d'oeuvre totale | M | 823,287 | 928,464 | 1,130,194 | 1,289,425 | 16.7 | 14.0 | 13.3 | 11.8 | 75.6 | 79.1 | 79.6 | 77.5 | 7.7 | 6.9 | 7.1 | 10.7 |
| | F | 202,422 | 260,191 | 341,646 | 478,694 | 20.3 | 17.5 | 15.1 | 12.8 | 72.9 | 76.3 | 78.5 | 76.8 | 6.8 | 6.2 | 6.4 | 10.4 |
| Propriétaires, administrateurs et directeurs | M | 55,029 | 55,893 | 94,827 | 123,382 | 20.3 | 18.0 | 18.3 | 18.9 | 65.1 | 66.2 | 65.5 | 63.8 | 14.6 | 15.8 | 16.2 | 17.3 |
| | F | 3,125 | 4,908 | 9,428 | 14,701 | 14.3 | 11.4 | 10.7 | 11.5 | 76.4 | 78.8 | 80.4 | 76.9 | 9.3 | 9.8 | 8.9 | 11.6 |
| Professionnels | M | 34,105 | 48,956 | 61,924 | 100,780 | 30.7 | 27.2 | 27.2 | 22.5 | 63.1 | 66.2 | 63.4 | 62.9 | 6.2 | 6.6 | 9.4 | 14.6 |
| | F | 36,208 | 42,876 | 52,390 | 78,925 | 17.4 | 16.8 | 14.6 | 13.6 | 80.9 | 81.1 | 82.0 | 80.2 | 1.7 | 2.1 | 3.4 | 6.2 |
| Employés de bureaux | M | 42,519 | 42,838 | 71,936 | 100,658 | 41.7 | 36.0 | 26.4 | 19.7 | 53.3 | 57.4 | 66.9 | 70.9 | 5.0 | 6.6 | 6.7 | 9.4 |
| | F | 27,398 | 36,151 | 76,243 | 120,423 | 46.2 | 43.7 | 30.9 | 23.6 | 44.6 | 45.5 | 59.8 | 65.2 | 9.2 | 10.8 | 9.3 | 11.2 |
| Commerce et finance | M | 50,393 | 50,601 | 63,037 | 74,570 | 24.9 | 17.4 | 17.3 | 13.7 | 65.9 | 71.6 | 72.8 | 74.0 | 11.2 | 11.0 | 9.9 | 12.3 |
| | F | 14,284 | 18,733 | 26,477 | 30,548 | 18.8 | 16.6 | 12.6 | 11.6 | 69.8 | 73.9 | 80.9 | 79.1 | 11.4 | 9.5 | 6.5 | 9.3 |
| Services | M | 35,332 | 43,354 | 64,814 | 96,711 | 20.5 | 16.4 | 16.8 | 12.9 | 64.4 | 71.0 | 73.4 | 72.3 | 15.1 | 12.6 | 9.8 | 14.8 |
| | F | 67,559 | 84,296 | 69,718 | 100,360 | 19.3 | 14.2 | 11.9 | 8.7 | 73.5 | 81.8 | 82.8 | 82.1 | 7.2 | 4.0 | 5.3 | 9.2 |
| Transports et communications | M | 57,575 | 68,775 | 101,655 | 105,249 | 18.7 | 13.5 | 12.3 | 9.2 | 77.6 | 82.6 | 84.2 | 85.7 | 3.7 | 3.9 | 3.5 | 5.1 |
| | F | 3,995 | 3,470 | 8,670 | 9,416 | 38.8 | 32.5 | 21.1 | 17.1 | 58.8 | 64.7 | 74.8 | 77.9 | 2.4 | 2.8 | 4.0 | 5.0 |
| Agriculteurs, bûcherons, pêcheurs, trappeurs | M | 247,229 | 289,658 | 227,947 | 151,835 | 10.1 | 7.7 | 6.7 | 5.4 | 88.0 | 90.3 | 91.3 | 91.7 | 1.9 | 2.0 | 2.0 | 2.9 |
| | F | 4,673 | 3,606 | 7,595 | 15,445 | 14.4 | 12.1 | 4.6 | 4.1 | 83.4 | 85.4 | 94.2 | 94.6 | 2.2 | 2.5 | 1.2 | 1.3 |
| Mineurs, carriers | M | 5,959 | 9,804 | 11,883 | 12,888 | 13.0 | 17.0 | 12.1 | 9.2 | 66.0 | 63.3 | 73.7 | 80.2 | 21.0 | 19.7 | 14.2 | 10.6 |
| | F | - | 16 | 10 | 3 | - | - | - | - | - | 100.0 | 100.0 | 100.0 | - | - | - | - |
| Construction | M | 57,549 | 65,489 | 90,068 | 102,617 | 15.8 | 11.3 | 8.3 | 6.0 | 78.4 | 82.6 | 86.6 | 84.7 | 5.8 | 6.1 | 5.1 | 9.3 |
| | F | 12 | 46 | 147 | 152 | - | 30.4 | 17.7 | 13.8 | 100.0 | 67.4 | 74.8 | 69.7 | - | 2.2 | 7.5 | 16.5 |
| Fabrication et mécanique | M | 103,333 | 167,992 | 220,367 | 283,829 | 19.1 | 16.1 | 12.5 | 9.9 | 70.4 | 73.9 | 79.0 | 78.5 | 10.5 | 10.0 | 8.5 | 11.6 |
| | F | 37,707 | 59,894 | 76,820 | 86,366 | 7.4 | 7.9 | 5.1 | 4.0 | 83.9 | 83.7 | 87.9 | 77.9 | 8.7 | 8.4 | 7.0 | 18.1 |
| Manoeuvres | M | 133,932 | 81,353 | 100,242 | 86,440 | 10.8 | 8.7 | 7.4 | 5.2 | 76.0 | 83.5 | 86.0 | 83.3 | 13.2 | 7.8 | 6.6 | 11.5 |
| | F | 6,798 | 5,515 | 7,548 | 6,490 | 8.9 | 10.2 | 7.2 | 4.7 | 86.3 | 83.3 | 86.2 | 79.0 | 4.8 | 6.5 | 6.6 | 16.3 |
| Emplois non déclarés | M | 341 | 3,751 | 21,494 | 38,066 | 29.4 | 18.5 | 15.8 | 12.3 | 63.0 | 73.7 | 75.9 | 77.8 | 7.6 | 7.8 | 8.3 | 9.9 |
| | F | 63 | 680 | 4,600 | 15,265 | 19.0 | 24.1 | 13.5 | 13.7 | 76.2 | 71.2 | 79.3 | 78.4 | 4.8 | 4.7 | 7.2 | 7.9 |

Note: Les chiffres présentés ci-dessus sont: a) pour les années 1931, 1941 et 1951 ceux qui furent fournis par le B.F.S. à M. Patrick Allen, professeur aux H.E.C. ("Analyse des Occupations Primaires et Secondaires dans le Québec de 1931 à 1951", Actualité Economique, avril-juin 1962 et juillet-septembre 1962.) b) pour l'année 1961 ceux qui furent fournis par le B.F.S. pour les fins de ce projet. Les chiffres de ce tableau ne correspondent pas toujours exactement à ceux qui ont servi de base au Tableau 1.

Tableau 2.3.1-3

REPARTITION DE LA MAIN-D'OEUVRE QUEBECOISE
APPARTENANT A CERTAINS GROUPES OCCUPATIONNELS
SELON L'ORIGINE ETHNIQUE, LES APTITUDES LINGUISTIQUES ET LE SEXE (1961)

| | | Nombre (échantillon de 1%) | Répartition de la main-d'oeuvre suivant l'origine ethnique | | | Répartition linguistique | | | Importance du bilinguisme au sein des divers groupes ethniques | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Britanniques | Français | Autres | U.A. | U.F. | Bil. | Britanniques | Français | Autres |
| Propriétaires, administrateurs et directeurs | M | 1,206 | 19.1 | 62.8 | 18.1 | 15.8 | 17.3 | 66.9 | 50.0 | 72.3 | 65.7 |
| | F | 127 | 11.0 | 79.5 | 9.5 | 5.5 | 42.5 | 52.0 | xxx | 48.5 | xxx |
| Professionnels et techniciens | M | 881 | 22.0 | 62.4 | 15.6 | 22.2 | 9.9 | 67.5 | 33.4 | 84.5 | 47.1 |
| | F | 491 | 16.7 | 76.0 | 7.3 | 13.8 | 41.8 | 44.4 | 37.7 | 45.5 | xxx |
| Employés de bureaux | M | 988 | 19.3 | 70.2 | 10.5 | 16.1 | 14.8 | 68.9 | 40.6 | 78.7 | 55.1 |
| | F | 1,176 | 25.3 | 63.8 | 10.9 | 22.2 | 18.4 | 59.4 | 32.8 | 71.5 | 50.1 |
| Commerce et finance | M | 750 | 15.1 | 69.7 | 15.2 | 9.9 | 24.8 | 65.1 | 59.0 | 65.6 | 68.5 |
| | F | 301 | 7.3 | 83.1 | 9.6 | 6.7 | 49.8 | 43.5 | xxx | 40.3 | xxx |
| Services | M | 840 | 11.2 | 74.4 | 14.4 | 14.2 | 32.1 | 51.9 | 33.0 | 57.3 | 37.8 |
| | F | 815 | 10.3 | 78.3 | 11.4 | 13.1 | 56.6 | 29.4 | 26.2 | 30.1 | 26.8 |
| Transports et communications | M | 1,023 | 9.8 | 86.8 | 3.4 | 6.5 | 43.4 | 50.1 | 41.9 | 51.3 | 42.7 |
| | F | 90 | 14.4 | 81.1 | 4.5 | 8.1 | 21.1 | 70.0 | xxx | 71.2 | xxx |
| Ouvriers de métiers, artisans et ouvriers de production | M | 3,875 | 8.3 | 81.1 | 10.6 | 8.5 | 46.1 | 44.9 | 46.5 | 45.2 | 41.0 |
| | F | 823 | 4.0 | 76.7 | 19.3 | 9.6 | 62.3 | 23.3 | xxx | 23.9 | 18.3 |
| Manoeuvres | M | 805 | 5.0 | 82.1 | 12.9 | 5.5 | 59.5 | 33.0 | xxx | 33.4 | 28.9 |
| | F | 60 | 8.3 | 80.0 | 11.7 | 6.7 | 73.3 | 18.3 | xxx | xxx | xxx |

Source: Tableaux spéciaux préparés par le Bureau Fédéral de la Statistique pour la Commission Royale d'Enquête sur le Bilinguisme et le Biculturalisme.
"xxx" indique des cellules où la base est inférieure à 50.

Tableau 2.3.1-4

## REPARTITION DE LA MAIN-D'OEUVRE QUEBECOISE SUIVANT LES DIVERS SECTEURS DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE ET IMPORTANCE DE CES SECTEURS PAR RAPPORT A L'ENSEMBLE CANADIEN (1931 à 1961)

| | Québec | | | | Québec en % du Canada | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 |
| Main-d'oeuvre totale | 1,025,709 | 1,237,678 | 1,471,840 | 1,768,119 | 26.1% | 27.4% | 27.8% | 27.3% |
| % dans l'industrie manufacturière | 19.6% | 27.6% | 30.8% | 26.4% | 5.1% | 7.6% | 8.6% | 7.2% |
| Main-d'oeuvre dans l'industrie manufacturière | 201,273 | 341,196 | 453,073 | 466,443 | 31.9% | 33.3% | 33.3% | 33.2% |
| Répartition par secteur (%): | | | | | | | | |
| Aliments et boissons | 10.8% | 6.6% | 8.7% | 12.6% | 25.8% | 24.6% | 26.2% | 26.8% |
| Tabac et produits du tabac | 3.1% | 1.9% | 1.6% | 1.5% | 82.3% | 80.7% | 89.2% | 81.3% |
| Caoutchouc | 2.1% | 1.4% | 1.4% | 1.2% | 30.6% | 27.1% | 29.7% | 28.4% |
| Cuir | 6.8% | 5.7% | 4.1% | 3.7% | 54.0% | 48.7% | 49.1% | 51.3% |
| Textile | 12.1% | 12.1% | 10.4% | 7.8% | 45.0% | 49.8% | 57.5% | 58.9% |
| Bonneterie | - | - | - | 2.2% | - | - | - | 51.3% |
| Vêtement | 13.1% | 13.4% | 14.9% | 12.4% | 56.3% | 56.4% | 55.9% | 63.4% |
| Bois | ( | ( | 6.6% | 4.8% | ( | ( | 25.7% | 22.5% |
| Meuble et articles d'ameublement | ( 8.7% | ( 7.2% | 2.3% | 2.9% | (23.8% ( | (24.5% ( | 34.2% | 36.7% |
| Papier et produits connexes | 9.3% | 6.7% | 7.8% | 8.1% | 45.0% | 44.5% | 39.2% | 37.5% |
| Imprimerie, édition, etc. | 4.9% | 3.4% | 3.5% | 4.6% | 24.9% | 26.1% | 25.6% | 25.5% |
| Métallique primaire | ( | ( | ( | 5.2% | ( | ( | ( | 26.9% |
| Produits métalliques | (12.2% | (22.8% | (13.6% | 5.7% | (22.4% | (27.4% | (24.6% | 25.9% |
| Machinerie | ( | ( | ( | 1.9% | ( | ( | ( | 18.1% |
| Matériel de transport | 5.6% | 8.0% | 10.9% | 7.0% | 21.3% | 25.5% | 26.3% | 27.8% |
| Appareils et matériel électriques | 2.7% | 2.6% | 4.1% | 5.6% | 26.4% | 26.3% | 26.2% | 30.7% |
| Produits minéraux non métalliques | 3.4% | 2.0% | 2.5% | 3.2% | 27.4% | 31.4% | 31.9% | 31.0% |
| Dérivés du pétrole et du charbon | 0.7% | 0.5% | 0.9% | 1.0% | 21.0% | 21.9% | 28.5% | 29.1% |
| Industrie chimique | 2.6% | 4.0% | 4.7% | 5.5% | 33.2% | 39.7% | 40.8% | 37.0% |
| Industries diverses | 1.9% | 1.7% | 2.0% | 3.1% | 26.5% | 28.7% | 28.4% | 28.2% |

Tableau 2.3.1-5

IMPORTANCE RELATIVE DE LA MAIN-D'OEUVRE D'ORIGINE ETHNIQUE FRANCAISE
DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE AU QUEBEC

| | Main-d'oeuvre | | | | % d'origine ethnique française | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 | 1931 | 1941 | 1951 | 1961 |
| Industrie manufacturière | 201,273 | 341,196 | 453,073 | 466,443 | N.D. | 70.7 | 76.2 | 71.3 |
| Secteurs: | | | | | | | | |
| Aliments et boissons | 21,637 | 22,432 | 39,561 | 58,730 | N.D. | 75.1 | 82.2 | 82.1 |
| Tabac et produits du tabac | 6,235 | 6,622 | 7,284 | 6,853 | N.D. | 74.8 | 82.3 | 80.6 |
| Caoutchouc | 4,253 | 4,730 | 6,474 | 5,589 | N.D. | 77.1 | 83.0 | 80.8 |
| Cuir | 13,648 | 19,464 | 18,708 | 17,299 | N.D. | 83.0 | 86.9 | 83.5 |
| Textile | 24,440 | 41,377 | 46,946 | 36,388 | N.D. | 83.7 | 86.3 | 80.7 |
| Bonneterie | - | - | - | 10,086 | N.D. | - | - | 68.9 |
| Vêtement | 26,305 | 45,695 | 67,706 | 57,940 | N.D. | 65.3 | 70.9 | 58.5 |
| Bois | ( | ( | 29,691 | 22,441 | N.D. | ( | ( | 91.3 |
| Meuble et articles d'ameublement | 17,605 | 24,399 | 10,228 | 13,413 | N.D. | 83.0 | 89.1 | 71.0 |
| Papier et produits connexes | 18,760 | 22,816 | 35,167 | 37,965 | N.D. | 77.7 | 82.1 | 81.1 |
| Imprimerie, édition, etc. | 9,894 | 11,489 | 16,014 | 21,475 | N.D. | 60.2 | 66.6 | 67.6 |
| Métallique primaire | ( | ( | ( | 24,178 | N.D. | ( | ( | 75.2 |
| Produits métalliques | (24,649 | (77,740 | (61,685 | 26,585 | N.D. | (59.5 | (71.9 | 66.6 |
| Machinerie | ( | ( | ( | 8,879 | N.D. | ( | ( | 54.2 |
| Matériel de transport | 11,185 | 27,453 | 49,361 | 32,782 | N.D. | 81.0 | 74.0 | 61.1 |
| Appareils et matériel électriques | 5,502 | 8,908 | 18,564 | 26,345 | N.D. | 41.3 | 52.5 | 54.2 |
| Produits minéraux non métalliques | 6,746 | 6,760 | 11,271 | 14,815 | N.D. | 72.1 | 78.2 | 77.4 |
| Dérivés du pétrole et du charbon | 1,326 | 1,575 | 3,884 | 4,901 | N.D. | 52.0 | 55.5 | 53.8 |
| Industrie chimique | 5,243 | 13,846 | 21,095 | 25,498 | N.D. | 59.7 | 64.6 | 62.5 |
| Industries diverses | 3,844 | 5,890 | 8,876 | 14,281 | N.D. | 67.8 | 69.4 | 65.1 |

Tableau 2.3.1-6

CARACTERISTIQUES ETHNIQUES DE LA MAIN-D'OEUVRE
DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE DU QUEBEC EN 1961

| | Main-d'oeuvre totale | Main-d'oeuvre féminine (% du total) | % travaillant dans la région métropolitaine | % d'origine ethnique française | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Métro-Montréal | Québec - Montréal | Québec |
| Tabac | 6,853 | 52.9 | 74.3 | 76.1 | 93.6 | 80.6 |
| Cuir | 17,299 | 43.5 | 52.0 | 73.8 | 94.0 | 83.5 |
| Aliments et boissons | 58,730 | 18.3 | 59.2 | 71.7 | 93.2 | 82.1 |
| Bois | 22,441 | 4.9 | 12.7 | 71.1 | 94.2 | 91.3 |
| Produits minéraux non métalliques | 14,815 | 8.7 | 56.1 | 69.0 | 88.1 | 77.4 |
| Caoutchouc | 5,589 | 28.8 | 34.3 | 62.9 | 90.2 | 80.8 |
| Produits métalliques | 26,585 | 8.9 | 74.8 | 61.2 | 82.6 | 66.6 |
| Papier et produits connexes | 37,965 | 11.4 | 19.8 | 59.7 | 86.4 | 81.1 |
| Imprimerie, édition, etc. | 21,475 | 23.2 | 69.5 | 58.7 | 87.9 | 67.6 |
| Textile | 36,388 | 28.8 | 29.3 | 57.9 | 90.1 | 80.7 |
| Industries diverses | 14,281 | 28.2 | 64.0 | 56.5 | 80.4 | 65.1 |
| Matériel de transport | 32,782 | 6.2 | 76.1 | 53.4 | 85.6 | 61.1 |
| Dérivés du pétrole et du charbon | 4,901 | 11.0 | 90.5 | 51.9 | 71.9 | 53.8 |
| Meuble et articles d'ameublement | 13,413 | 9.7 | 55.1 | 50.9 | 95.7 | 71.0 |
| Produits chimiques | 25,498 | 24.4 | 58.8 | 49.0 | 81.8 | 62.5 |
| Métallique primaire | 24,178 | 6.7 | 35.9 | 47.5 | 90.7 | 75.2 |
| Machinerie | 8,879 | 11.1 | 68.3 | 46.1 | 71.6 | 54.2 |
| Appareils et matériel électriques | 26,345 | 24.5 | 74.9 | 45.1 | 81.3 | 54.2 |
| Vêtement | 57,940 | 66.0 | 70.6 | 44.9 | 91.1 | 58.5 |
| Bonneterie | 10,086 | 59.0 | 51.5 | 44.4 | 94.9 | 68.9 |
| Total | 466,443 | 24.7 | 54.0 | 56.0 | 89.3 | 71.3 |

Sources: Pour la Province de Québec - Recensement de 1961, Bulletin 3.2-10.

Pour Montréal Métropolitain - Données préparées par le Bureau Fédéral de la Statistique à partir d'un échantillon de 20%.

Tableau 2.3.1-7

CARACTERISTIQUES IMPORTANTES DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE QUEBECOISE EN 1961

| | Etablissements (nombre) | Concentration industrielle — Etablissements de 50 employés et plus | | | Contrôle canadien-français (% des ventes des établissements de 50 employés et plus | Nombre de professionnels et techniciens par 100 employés (indice calculé pour l'ensemble du Canada) | Nombre d'administrateurs-directeurs par 100 employés (indice calculé pour l'ensemble du Canada) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Etablissements (nombre) | % des employés | % des ventes | | | |
| Tabac | 21 | 12 | 97.9 | 98.8 | 0.09 | 3.1 | 4.4 |
| Cuir | 303 | 103 | 81.4 | 80.3 | 50.0 | 0.9 | 4.7 |
| Aliments et boissons | 2,459 | 183 | 64.6 | 70.2 | 25.9 | 2.0 | 7.5 |
| Bois | 1,699 | 76 | 40.1 | 44.3 | 50.0 | 1.0 | 6.9 |
| Produits minéraux non métalliques | 393 | 48 | 74.3 | 80.4 | 8.0 | 3.7 | 7.3 |
| Caoutchouc | 33 | 15 | 89.3 | 92.0 | 6.0 | 5.1 | 4.9 |
| Produits métalliques | 728 | 101 | 72.9 | 78.7 | 14.6 | 5.1 | 8.0 |
| Papier et produits connexes | 188 | 98 | 92.1 | 96.6 | P. à papier: 5.0<br>Produits : 17.0 | 5.8 | 4.3 |
| Imprimerie, édition, etc. | 997 | 73 | 63.5 | 68.4 | 36.0 | 9.2 | 9.3 |
| Textile | 388 | 107 | 83.9 | 89.5 | 2.0 | 3.5 | 4.5 |
| Industries diverses | 748 | 61 | 58.5 | 63.4 | 17.7 | 7.7 | 9.7 |
| Matériel de transport | 110 | 34 | 97.4 | 97.7 | 5.0 | 6.6 | 3.6 |
| Dérivés du pétrole et du charbon | 15 | 15 | 100.0 | 100.0 | - | 17.3 | 6.9 |
| Meuble et articles d'ameublement | 715 | 63 | 57.6 | 60.7 | 31.3 | 1.5 | 8.3 |
| Produits chimiques | 340 | 67 | 73.5 | 79.2 | 2.5 | 12.9 | 8.9 |
| Métallique primaire | 114 | 37 | 90.0 | 98.3 | Ferreux : 7.0<br>Non ferreux: 0.0 | 6.3 | 3.1 |
| Machinerie | 94 | 29 | 86.8 | 88.7 | 11.0 | 8.3 | 7.8 |
| Appareils et matériel électriques | 113 | 48 | 95.9 | 95.0 | 2.0 | 13.2 | 5.9 |
| Vêtement | 1,504 | 324 | 65.5 | 60.6 | 7.3 | 1.4 | 5.5 |
| Bonneterie | 206 | 60 | 73.1 | 71.3 | 12.8 | 0.7 | 4.5 |
| Total | 11,168 | 1,554 | 76.0 | 82.3 | 10.6 | 5.4 | 6.4 |

Source: Industrie manufacturière, Québec 1961, tableaux spéciaux préparés par le Bureau Fédéral de la Statistique.

Source: Etude d'André Raynauld.

Source: Recensement de 1961, Bulletin 3.2-13, "Main-d'oeuvre".

Tableau 2.3.1-8

IMPORTANCE DE LA MAIN-D'OEUVRE D'ORIGINE ETHNIQUE FRANCAISE PAR GROUPE OCCUPATIONNEL
DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE DU GRAND MONTREAL EN 1961

| | Importance de la main-d'oeuvre | | | | | | % de la main-d'oeuvre d'origine ethnique française | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Toutes les occupations | Administrateurs | Professionnels et techniciens | Vendeurs | Bureaux | Autres | Toutes les occupations | Administrateurs | Professionnels et techniciens | Vendeurs | Bureaux | Autres |
| Tabac | 5,093 | 159 | 159 | 85 | 563 | 4,127 | 76.1 | 34.6 | 27.7 | 51.8 | 57.0 | 82.7 |
| Cuir | 8,992 | 505 | 59 | 259 | 784 | 7,385 | 73.8 | 33.3 | 40.7 | 59.5 | 71.8 | 77.5 |
| Aliments et boissons | 30,308 | 2,003 | 819 | 1,918 | 4,149 | 21,419 | 71.7 | 52.4 | 52.1 | 79.2 | 66.9 | 74.5 |
| Bois | 2,844 | 292 | 77 | 199 | 346 | 1,930 | 71.1 | 48.6 | 50.6 | 58.8 | 67.9 | 77.1 |
| Produits minéraux non métalliques | 8,310 | 585 | 277 | 232 | 1,062 | 6,154 | 69.0 | 46.0 | 37.9 | 38.8 | 60.1 | 75.3 |
| Caoutchouc | 1,919 | 215 | 129 | 89 | 321 | 1,165 | 62.9 | 26.5 | 42.6 | 49.4 | 43.0 | 78.4 |
| Produits métalliques | 19,884 | 1,280 | 1,236 | 743 | 2,593 | 14,032 | 61.2 | 35.7 | 36.0 | 45.8 | 51.1 | 68.5 |
| Papier et produits connexes | 7,502 | 743 | 323 | 519 | 1,637 | 4,280 | 59.7 | 22.3 | 23.8 | 43.7 | 43.7 | 76.9 |
| Imprimerie, édition, etc. | 14,919 | 1,354 | 1,261 | 1,090 | 2,774 | 8,440 | 58.7 | 36.3 | 50.6 | 38.8 | 50.5 | 68.8 |
| Textile | 10,663 | 967 | 482 | 524 | 1,762 | 6,928 | 57.9 | 17.9 | 35.7 | 27.9 | 50.2 | 69.2 |
| Industries diverses | 9,144 | 903 | 680 | 549 | 1,368 | 5,644 | 56.5 | 32.4 | 54.7 | 43.0 | 53.3 | 62.7 |
| Matériel de transport | 24,950 | 862 | 2,791 | 210 | 3,759 | 17,328 | 53.4 | 29.7 | 23.4 | 45.2 | 40.9 | 62.3 |
| Dérivés du pétrole et du charbon | 4,435 | 303 | 754 | 158 | 947 | 2,273 | 51.9 | 38.0 | 30.2 | 60.1 | 43.8 | 63.7 |
| Meuble et articles d'ameublement | 7,395 | 679 | 114 | 231 | 704 | 5,667 | 50.9 | 38.4 | 39.5 | 47.2 | 57.1 | 52.1 |
| Produits chimiques | 15,001 | 1,829 | 2,486 | 1,525 | 4,039 | 5,122 | 49.0 | 25.9 | 31.7 | 60.1 | 45.2 | 65.4 |
| Métallique primaire | 8,683 | 529 | 825 | 264 | 1,613 | 5,452 | 47.5 | 21.9 | 25.1 | 33.7 | 30.5 | 59.0 |
| Machinerie | 6,062 | 599 | 713 | 332 | 1,260 | 3,158 | 46.1 | 30.2 | 19.6 | 41.6 | 37.5 | 59.0 |
| Appareils et matériel électriques | 19,722 | 1,274 | 3,562 | 560 | 3,768 | 10,558 | 45.1 | 21.0 | 25.5 | 41.4 | 36.8 | 57.7 |
| Vêtement | 40,881 | 2,745 | 713 | 1,298 | 3,320 | 32,805 | 44.9 | 11.3 | 35.2 | 28.4 | 40.9 | 49.0 |
| Bonneterie | 5,193 | 323 | 19 | 134 | 557 | 4,160 | 44.4 | 21.7 | 52.6 | 30.6 | 47.6 | 46.1 |
| Total | 251,900 | 18,149 | 17,479 | 10,919 | 37,326 | 168,027 | 56.0 | 29.6 | 32.2 | 49.7 | 47.9 | 63.6 |

Tableau 2.3.1-9

SITUATION DU SYNDICALISME DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE AU QUEBEC

| Industrie manufacturière | Main-d'oeuvre en 1961 | | | Nombre de salariés syndiqués en 1965 | | | Effectifs de la C.S.N. | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Totale | Employée à la production* % | Employée à la production* Nombre | Estimé du Ministère du Travail | Nombre exact** | Remarques | Min. | Max. |
| Total | 466,443 | 77.3 | 360,607 | 241,953 | N.D. | | 54,500 | 60,000 |
| Aliments et boissons | 58,730 | 78.7 | 46,221 | 20,447 | 20,447 | 100% des locaux | - | - |
| Tabac | 6,853 | 83.6 | 5,729 | 4,509 | 5,109 | 100% des locaux | - | - |
| Caoutchouc | 5,589 | 77.1 | 4,309 | 4,526 | N.D. | 10 locaux sur 11 | - | - |
| Cuir | 17,299 | 87.8 | 15,189 | 8,915 | 9,000-9,100 | 100% des locaux | 5,000 | 5,500 |
| Textile | 36,388 | 80.1 | 29,147 | 21,732 | N.D. | Information manquant pour 12 locaux | 10,000 | 11,000 |
| Bonneterie et vêtement | 68,026 | 88.2 | 59,999 | 27,469 | 27,969 | 100% des locaux | 5,500 | 6,000 |
| Bois et meuble | 35,854 | 83.0 | 29,759 | 8,212 | 8,212 | 100% des locaux | 3,500 | 4,000 |
| Papier | 37,965 | 81.6 | 30,979 | 31,562 | 32,000-32,500 | 100% des locaux | 7,000 | 7,500 |
| Imprimerie et édition | 21,475 | 60.1 | 12,906 | 8,717 | 8,800-9,200 | 100% des locaux | 5,500 | 6,000 |
| Métallurgie primaire et produits métalliques | 50,763 | 75.3 | 38,225 | 25,515 | N.D. | 18 unités des métallos non comprises | (16,000 | (17,000 |
| Machinerie | 8,879 | 64.9 | 5,762 | 4,375 | 4,500-5,000 | 100% des locaux | ( | ( |
| Matériel de transport | 32,782 | 74.4 | 24,390 | 13,285 | 13,500-14,000 | 100% des locaux | ( | ( |
| Appareils électriques | 26,345 | 64.1 | 16,887 | 16,880 | 16,880 | 100% des locaux | - | - |
| Produits minéraux non métalliques | 14,815 | 81.5 | 12,074 | 9,959 | 9,959 | 100% des locaux | - | - |
| Produits du pétrole | 4,901 | 69.4 | 3,401 | 1,322 | 1,322 | 100% des locaux | - | - |
| Produits chimiques | 25,498 | 57.0 | 14,534 | 3,523 | ? | Chiffre peu vraisemblable | 2,000 | 3,000 |
| Industries diverses | 14,281 | 77.7 | 11,096 | 3,202 | 3,202 | 100% des locaux | ? | ? |

* Calculé en multipliant la main-d'oeuvre totale (Recensement de 1961) par le pourcentage de la main-d'oeuvre employée à la production; tiré des tableaux spéciaux sur l'industrie manufacturière au Québec en 1961 préparés par le Bureau Fédéral de la Statistique à notre demande.

** Ceci suppose que la liste du Ministère du Travail utilisée pour l'enquête était complète.

2 . 3 . 2

INVENTAIRE DES CANADIENS-FRANCAIS APTES
A OCCUPER UN POSTE DE CADRE ADMINISTRATIF

# INVENTAIRE DES CANADIENS-FRANCAIS APTES A OCCUPER UN POSTE DE CADRE ADMINISTRATIF

Dans cet article, nous nous proposons d'évaluer l'importance du contingent de Canadiens français aptes à faire partie du personnel d'encadrement d'abord de l'entreprise en général et en particulier de l'industrie minière et manufacturière. Il ne s'agissait pas pour nous d'étudier en profondeur le bilinguisme dans les fonctions administratives mais d'inventorier les Canadiens français aptes à occuper ces fonctions.

Dans la première partie de l'article nous brossons, à partir des données des recensements canadiens, un tableau général de l'importance des Canadiens français dans l'ensemble des fonctions administratives. Mais, étant donné l'insuffisance des renseignements contenus dans les recensements, nous tentons, dans cinq parties subséquentes, d'établir le bilan des Canadiens français à l'intérieur des principaux groupes de spécialistes susceptibles d'exercer leur profession au sein des cadres administratifs des entreprises. Cinq groupes de spécialistes sont ainsi étudiés. Ce sont les ingénieurs, les hommes de science, les comptables agréés, les avocats et les gradués en commerce.

Le bilinguisme et le biculturalisme étant à la base de notre étude, nous avons limité la plupart de nos recherches au territoire où ce problème

se pose avec le plus d'acuité, la province de Québec. Enfin certaines difficultés d'ordre technique nous ont parfois obligés de restreindre l'envergure du projet. Le lecteur trouvera au début de chaque partie un résumé de la méthodologie employée pour obtenir les renseignements.

Tableau 2.3.2.1

## EVOLUTION DE LA COMPOSITION ETHNIQUE DES CADRES DANS L'INDUSTRIE MINIERE ET MANUFACTURIERE AU QUEBEC

| Propriétaires et directeurs dans les industries suivantes: | Nombre 1931 (10 ans & plus d'expérience) | Nombre 1961 (15 ans & plus d'expérience) | % d'origine ethnique anglaise 1931 | % d'origine ethnique anglaise 1961 | % d'origine ethnique française 1931 | % d'origine ethnique française 1961 | % d'origine ethnique autre 1931 | % d'origine ethnique autre 1961 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Mines, carrières, puits de pétrole | 170 | 538 | 43.0% | 41.1% | 53.6% | 44.6% | 3.4% | 14.3% |
| Industrie manufacturière: | | | | | | | | |
| Aliments et boissons | 2,221 | 3,185 | 15.2% | 17.4% | 80.1% | 71.0% | 4.7% | 11.6% |
| Tabac | 141 | 156 | 40.4% | 42.3% | 46.8% | 43.6% | 12.8% | 14.1% |
| Caoutchouc | 92 | 141 | 73.9% | 60.3% | 16.3% | 27.7% | 9.8% | 12.0% |
| Cuir | 608 | 657 | 14.6% | 8.7% | 71.1% | 53.1% | 14.3% | 38.2% |
| Textile | 430 | 1,122 | 52.3% | 43.0% | 30.9% | 28.0% | 16.8% | 29.0% |
| Bonneterie et vêtement | 1,360 | 3,189 | 11.5% | 6.1% | 27.4% | 21.0% | 61.1% | 72.9% |
| Bois, meubles et articles connexes | 1,446 | 2,362 | 16.2% | 10.6% | 80.2% | 74.3% | 3.6% | 15.1% |
| Papier et produits connexes | 462 | 1,158 | 66.9% | 49.7% | 26.4% | 37.5% | 6.7% | 12.8% |
| Imprimerie, édition, etc. | 562 | 1,453 | 45.0% | 32.0% | 46.3% | 52.4% | 8.7% | 15.6% |
| Métaux et produits métalliques (machinerie et matériel de transport inclus) | 1,655 | 3,457 | 39.0% | 41.3% | 56.4% | 41.3% | 4.6% | 17.4% |
| Appareils et matériel électrique | 175 | 1,044 | 70.3% | 53.5% | 22.9% | 27.4% | 6.8% | 19.1% |
| Produits minéraux non métalliques | 493 | 737 | 35.7% | 21.8% | 55.0% | 63.4% | 9.3% | 14.8% |
| Produits chimiques (dérivés du pétrole et du charbon inclus) | 343 | 1,766 | 58.3% | 49.5% | 36.7% | 36.0% | 5.0% | 14.5% |
| Divers | 282 | 1,064 | 42.6% | 23.0% | 38.7% | 42.4% | 18.7% | 34.6% |
| Sous-total | 10,270 | 21,491 | 29.2% | 27.9% | 56.6% | 46.1% | 14.2% | 26.0% |

**Source: Recensements de 1931 et 1961 - Occupations et industries**

(228A)

## A. APERCU GENERAL

### 1 - Analyse

La première source de renseignement que nous avons consultée fut le recensement canadien. Analysons les données que nous y avons trouvées concernant la composante ethnique dans les groupes de gérance et de spécialistes de l'entreprise et plus spécialement de l'industrie manufacturière et minière.

Le tableau 2.3.2-1 donne la répartition ethnique de tous les cadres supérieurs aux contremaîtres dans l'entreprise, y compris les propriétaires. Ces derniers ont déclaré, lors des recensements de 1931 et de 1961 que leur poste de cadre était leur fonction. Il est à remarquer que les ingénieurs et autres professionnels travaillant dans l'industrie (C.A., avocats, etc.) ne sont pas inclus dans ce tableau. Ils sont classifiés sous la rubrique "professions" dans le recensement. Aussi, en 1961, 14,900 directeurs furent classifiés selon leur fonction et non selon leur industrie. Les fonctions sont celles de directeurs de publicité, de crédit, de la vente, de la livraison, du bureau, des achats et les maîtres de poste. Il est évident que ces 14,900 directeurs n'appartenaient pas tous à l'industrie minière ou manufacturière. Ne sachant pas dans quel secteur de l'économie ils travaillaient (commerce, finance, industrie manufacturière, etc.) il fut impossible de les inclure dans

le tableau précédent. La répartition ethnique de ces directeurs est la suivante: origine britannique: 5,439 (36.4%); origine française: 7,332 (49.2%); autres origines: 2,129 (14.4%). Enfin, en 1931, la force ouvrière incluait les personnes de 10 ans et plus alors qu'en 1961 la limite inférieure d'âge était de 15 ans. En 1931 il y avait 11,536 personnes de 10 à 14 ans dans la force ouvrière au Québec. Etant donné le bas âge de ces personnes, il est probable que peu ou aucune ne faisait partie du groupe "propriétaires et directeurs". Par conséquent, cette distorsion ne fausserait pas les données du tableau 2.3.2-1.

En analysant ce tableau, on constate qu'en 1961 moins de la moitié des cadres des entreprises manufacturières et minière au Québec était d'origine française, que près de 30% était d'origine britannique et qu'un peu plus du quart appartenait à des origines ethniques autres que française et britannique. Si l'on veut évaluer cette répartition ethnique, il faut la comparer à celle de la force ouvrière totale québécoise. La représentation française dans la force ouvrière québécoise en 1931 et 1961 était la suivante:

Pourcentage de la main-d'oeuvre d'origine ethnique française dans la force ouvrière de la province de Québec

| | 1931 (10 ans et plus) | 1961 (15 ans et plus) |
|---|---|---|
| Main-d'oeuvre masculine | 75.6% | 77.5% |
| Main-d'oeuvre féminine | 72.9% | 76.8% |
| Main-d'oeuvre totale | 75.1% | 77.3% |

En 1961, la main-d'oeuvre d'origine ethnique française au Québec représentait 77.3% de la force ouvrière totale. Seulement 46.1% du groupe "propriétaires et directeurs" étant d'origine ethnique française, on constate facilement la sous-représentation des Canadiens français dans ce groupe. De plus, si l'on compare les données de 1961 avec celles de 1931, on remarque d'une part un accroissement du pourcentage de francophones dans la force ouvrière totale (75% à 77%) et d'autre part, une diminution du même pourcentage dans le groupe "propriétaires et directeurs" (57% à 46%). Par ailleurs, les propriétaires et directeurs d'origine britannique sont aussi moins bien représentés en 1961 qu'en 1931; leur pourcentage dans la population des directeurs et propriétaires au Québec passe de 29.2% à 27.9%. Enfin, contrairement aux directeurs et propriétaires d'origines ethniques britannique et française, ceux de nationalités autres que ces deux dernières représentent en 1961 un pourcentage beaucoup plus élevé de la population analysée qu'en 1931 (26% à comparer à 14.2%).

Or, si l'on pose comme hypothèse que la majorité des Canadiens dont l'origine ethnique est autre que britannique ou française (Italiens, Juifs, Allemands, etc.) adoptent l'anglais comme langue de travail, spécialement ceux qui sont dans les affaires, l'importance relative des francophones, au niveau de la propriété et de la direction des entreprises minières et manufacturières au Québec, aurait diminué au cours de la période allant de 1931 à 1961.

Tableau 2.3.2-1.1

DIFFERENCE ENTRE LES POURCENTAGES DE 1961 ET 1931
ETABLISSANT LA REPARTITION ETHNIQUE DES PROPRIETAIRES ET DIRECTEURS
DANS LES SECTEURS INDUSTRIELS AU QUEBEC

| | Nombre | | Origine ethnique anglaise | Origine ethnique française | Origine ethnique autre |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1931 (10 ans & plus d'expérience) | 1961 (15 ans & plus d'expérience) | % 1961 - % 1931 | % 1961 - % 1931 | % 1961 - % 1931 |
| Mines, carrières, puits de pétrole | 170 | 538 | - 1.9 | - 9.0 | 10.9 |
| Industrie manufacturière: | | | | | |
| Aliments et boissons | 2,221 | 3,185 | 2.2 | - 9.1 | 6.9 |
| Tabac | 141 | 156 | 1.9 | - 3.2 | 1.3 |
| Caoutchouc | 92 | 141 | -13.6 | 11.4 | 2.2 |
| Cuir | 608 | 657 | - 5.9 | -18.0 | 23.9 |
| Textile | 430 | 1,122 | - 9.3 | - 2.9 | 12.2 |
| Bonneterie et vêtement | 1,360 | 3,189 | - 5.4 | - 6.4 | 11.8 |
| Bois, meubles et articles connexes | 1,446 | 2,362 | - 5.6 | - 5.9 | 11.5 |
| Papier et produits connexes | 462 | 1,158 | -17.2 | 11.1 | 6.1 |
| Imprimerie, édition, etc. | 562 | 1,453 | -13.0 | 6.1 | 6.9 |
| Métaux et produits métalliques (machinerie et matériel de transport inclus) | 1,655 | 3,457 | 2.3 | -15.1 | 12.8 |
| Appareils et matériel électrique | 175 | 1,044 | -16.8 | 4.5 | 12.3 |
| Produits minéraux non métalliques | 493 | 737 | -13.9 | 8.4 | 5.5 |
| Produits chimiques (dérivés du pétrole et du charbon inclus) | 343 | 1,766 | - 8.8 | - 0.7 | 9.5 |
| Divers | 282 | 1,064 | -19.6 | 3.7 | 15.9 |
| Sous-total | 10,270 | 21,491 | - 1.3 | -10.5 | 11.8 |

(231A)

Afin de déterminer si tous les secteurs industriels évoluaient ou non dans le même sens que l'ensemble de l'industrie, nous avons construit le tableau suivant qui donne pour chaque secteur industriel la différence entre les pourcentages de 1931 et 1961 établis au tableau 2.3.2 1. Une différence positive signifie que le pourcentage de 1961 est supérieur à celui de 1931 et vice versa pour une différence négative.

Une tendance générale se dégage du tableau 2.3.2 1.1: le groupe "origine ethnique autre" a augmenté sa représentation relative dans tous les secteurs. Pour leur part, les anglophones et les francophones ont gagné du terrain dans certains secteurs et en ont perdu dans d'autres. Ainsi, dans le secteur du papier et des produits connexes, les Britanniques sont relativement moins bien représentés en 1961 qu'en 1931. Par contre, les francophones ont accru considérablement leur représentation relative dans ce secteur. Nous croyons qu'il est inutile pour nous d'analyser en détail chaque secteur. Nous laissons au lecteur le soin de tirer ses propres conclusions.

En plus de la composition ethnique de la population des propriétaires et directeurs de l'industrie, le recensement donne aussi la composition ethnique de certaines professions. Etudions cette composition pour les professions pouvant s'exercer au sein de l'entreprise.

Tableau 2.3.2-2

COMPOSITION ETHNIQUE DE CERTAINES PROFESSIONS
AU QUEBEC EN 1961

| Professions: | Nombre | Origine ethnique | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Anglaise | Française | Autre |
| Ingénieurs civils | 3,559 | 25.8% | 53.8% | 20.4% |
| Ingénieurs mécaniciens | 2,468 | 49.1% | 20.3% | 30.6% |
| Ingénieurs industriels | 1,065 | 51.6% | 26.1% | 22.3% |
| Ingénieurs électriciens | 2,834 | 49.5% | 24.5% | 26.0% |
| Ingénieurs miniers | 390 | 47.9% | 33.1% | 19.0% |
| Ingénieurs chimistes | 817 | 49.6% | 22.4% | 28.0% |
| Ingénieurs n.c.a. | 1,381 | 48.7% | 31.7% | 19.6% |
| Sous-total | 12,514 | 42.7% | 33.1% | 24.2% |
| Chimistes | 1,981 | 33.1% | 40.1% | 26.8% |
| Géologues | 277 | 51.3% | 30.7% | 18.0% |
| Physiciens | 149 | 48.3% | 32.9% | 18.8% |
| Spécialistes des sciences physiques (divers) | 166 | 42.2% | 36.1% | 21.7% |
| Sous-total | 2,573 | 36.9% | 38.4% | 24.7% |
| Dessinateurs | 5,023 | 28.8% | 48.1% | 23.1% |
| Actuaires et statisticiens | 860 | 48.5% | 41.3% | 10.2% |
| Economistes | 766 | 50.4% | 31.1% | 18.5% |
| Programmateurs de calculatrices | 160 | 51.9% | 35.6% | 12.5% |
| Comptables et vérificateurs | 8,336 | 31.4% | 53.6% | 15.0% |
| Techniciens scientifiques | 11,780 | 26.7% | 58.6% | 14.7% |

Source: Recensement de 1961

Le tableau 2.3.2-2 donne l'importance des deux groupes ethniques dans les diverses professions susceptibles de se pratiquer au sein de l'entreprise. Il fut impossible cependant de séparer, à partir des données du recensement, les spécialistes qui travaillaient effectivement dans l'industrie manufacturière et minière. Par conséquent, les individus analysés ici exerçaient leur profession dans les entreprises de commerce et de services ou dans l'industrie.

Globalement, 12,514 ingénieurs travaillaient au Québec en 1961. De ceux-ci, un tiers était d'origine ethnique française; 43% d'origine ethnique anglaise et 24% d'origine ethnique autre que ces deux dernières. A comparer à leur proportion dans la force ouvrière totale québécoise, les francophones étaient très faiblement représentés dans les professions de génie alors que les anglophones et ceux d'autres nationalités étaient relativement surreprésentés.

Un type de génie cependant, le génie civil, possédait un pourcentage de francophones (53.8%) supérieur au pourcentage de base (33.1%). Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette popularité du génie civil auprès des Canadiens français. Pour notre part, nous nous permettons d'avancer trois hypothèses. D'abord les offres d'emploi dans les services publics et les entreprises d'Etat étant considérables pour cette branche du génie (construction de routes, de ponts, de barrages, etc.) le caractère français de ces services et de ces entreprises aurait favorisé le

développement d'ingénieurs civils chez les Canadiens-français. En second lieu, répondant à la demande du secteur public, les universités francophones du Québec offrirent très tôt des cours conduisant à cette spécialisation. Les universités anglophones se sont intéressées aux spécialisations industrielles bien avant les institutions francophones. Enfin, cette branche du génie permettait la pratique en dehors de l'environnement industriel et s'apparentait un peu aux professions dites libérales prônées par le milieu canadien-français. Nous aurons l'occasion de revérifier ces hypothèses subséquemment.

Chez les hommes de science (chimistes, géologues et physiciens), le pourcentage de francophones (38.4%) était un peu plus élevé que chez les ingénieurs (33.1%). Les anglophones y étaient moins bien représentés (36.9%) et les autres nationalités formaient sensiblement la même proportion du groupe (24.7%). Ici encore la répartition des individus analysés entre les deux principaux groupes ethniques est bien différente de la répartition ethnique de la force ouvrière totale. Les francophones demeurent très sous-représentés dans les professions scientifiques au Québec en 1961. Enfin, dans les autres professions analysées les francophones dominent dans deux cas: les comptables et vérificateurs (53.6%) et les techniciens scientifiques (58.6%) mais demeurent sous-représentés par rapport à leur proportion dans la force ouvrière. Cette caractéristique est commune à tous les groupes analysés jusqu'ici.

## 2 - Conclusion

En résumé, voici les conclusions générales qui se dégagent de cette brève analyse des tableaux 2.3.2-1 et 2.3.2-2.

Premièrement, le pourcentage de l'ensemble des francophones dans la population des propriétaires et des directeurs de l'industrie québécoise, déjà inférieur à la proportion des francophones dans la force ouvrière totale en 1931, a diminué au cours de la période 1931 à 1961. Cependant, cette tendance ne se manifeste pas dans tous les secteurs industriels. Ainsi, certains secteurs tels le caoutchouc, le papier et ses produits connexes, l'imprimerie, l'édition, les appareils et le matériel électriques et les produits minéraux non métalliques possédaient un pourcentage de directeurs et de propriétaires d'origine ethnique française plus élevé en 1961 qu'en 1931. Par contre, ce pourcentage diminuait au cours de la même période dans certains secteurs tels les produits du cuir, les métaux et les produits métalliques. Par ailleurs, on constate que les propriétaires et les directeurs de nationalités étrangères, autres que britannique et française, ont accru leur proportion dans tous les secteurs industriels.

L'hypothèse de la concentration industrielle serait, à notre avis, l'une des causes susceptibles d'expliquer la baisse relative des Canadiens français dans la propriété et la direction de l'industrie minière et manufacturière québécoise. En effet, la petite entreprise familiale

québécoise cède de plus en plus le pas aux grands complexes industriels intégrés. Sachant, par ailleurs, que ces derniers sont en majorité contrôlés par les Anglo-Saxons canadiens ou les américains, il en résulte une diminution relative de l'importance des Canadiens français dans le secteur industriel.

Deuxièmement, l'analyse de la composition ethnique de certaines professions nous a permis de constater que les francophones étaient sous-représentés en 1961 par rapport à leur pourcentage dans la force ouvrière totale (77.3%) dans toutes les professions susceptibles de se pratiquer au sein de l'entreprise. Quelques professions (C.A. par exemple) ou spécialités (génie civil) semblaient toutefois être plus populaires auprès des Canadiens français.

En plus de connaître la répartition ethnique globale des cadres des entreprises au Québec, il était important pour nous d'analyser le comportement de l'"ethnie" en fonction de l'âge des individus. Or, le recensement ne nous permettait pas de faire une telle analyse. Nous avons donc puisé dans d'autres sources de renseignements (les cartes de membres de la Corporation des Ingénieurs Professionnels du Québec, l'annuaire de l'Institut des Comptables Agréés du Québec, l'annuaire téléphonique judiciaire, les enquêtes du Ministère Fédéral du Travail, etc.). La suite de notre étude aura pour but d'analyser plus en détail les groupes de spécialistes susceptibles d'exercer leur profession au sein des cadres administratifs de façon à répartir les individus selon deux groupes principaux de variables: l'affiliation linguistique et le nombre d'années d'expérience.

## B. ANALYSE DES INGENIEURS TRAVAILLANT AU QUEBEC

### 1 - Méthodologie

Nous avons d'abord débuté par une étude des membres de la Corporation des Ingénieurs Professionnels du Québec. A la date de l'étude, au printemps 1964, 10,877 ingénieurs étaient membres de la C.I.P.Q. Sept cent trente (730) de ceux-ci pratiquaient en dehors des limites de la province de Québec ou de la section de la vallée de l'Outaouais située en Ontario. Il fut décidé de ne pas les inclure dans notre analyse. Nous avons, par contre, décidé d'inclure ceux qui travaillaient dans la vallée de l'Outaouais, étant donné le caractère francophone de cette région.

De plus, 55 membres étaient étudiants ou retraités et, pour 613 membres, nous ne possédions aucune information quant à leur emploi. Il fut décidé d'exclure ces membres de l'analyse. Notre étude porte donc sur 9,479 ingénieurs.

Sur les cartes de membres, on ne trouvait pas d'information quant à l'appartenance ethnique de l'individu. Il fut décidé d'employer le critère onomastique (nom du membre) comme critère d'affiliation linguistique. On peut mettre en doute la validité d'un tel critère; cependant, des expériences similaires ont permis d'établir la marge maximum d'erreur à ± 5%. Dans notre cas, en plus du nom, lorsque le choix

était difficile nous avions le nom de l'institution fréquentée par le membre pour nous guider. Enfin, dans les cas où le doute était trop grand, les membres furent classifiés sous la rubrique "affiliation linguistique incertaine", ce qui explique la différence entre le pourcentage minimum et le pourcentage maximum qu'on retrouvera dans tous les tableaux.

En plus de l'analyse des membres de la C.I.P.Q., nous avons reçu du Ministère Fédéral du Travail des données sur un tiers des ingénieurs travaillant au Québec. En effet, le Ministère Fédéral du Travail a conduit depuis 1956 une série d'enquêtes portant sur l'emploi et les gains des personnes qualifiées dans les professions scientifiques et techniques au Canada. A chaque année on envoie un questionnaire à un tiers des membres de la population totale.

Notre étude se limitant aux membres de la C.I.P.Q. et sachant qu'un certain nombre d'ingénieurs travaillent actuellement au Québec sans être membres de la Corporation, nous avons cru bon de comparer nos résultats avec ceux obtenus par le Ministère Fédéral du Travail. Aussi, notre étude ne comportant aucun renseignement sur les gains des ingénieurs, nous avons voulu étudier, à partir des données du Ministère, l'influence de l'ethnie dans la détermination du revenu d'un groupe.

Le Ministère Fédéral du Travail nous a donc fourni les rapports de trois études consécutives, chacune portant sur un tiers de la population analysée. La première de ces études a été conduite en 1961, la deuxième en 1962 et la troisième en 1963. Pour les fins de cet article, nous avons décidé d'étudier uniquement la plus récente, donc celle qui se rapprochait le plus dans le temps de notre étude des membres de la Corporation des Ingénieurs Professionnels du Québec.

Les deux analyses, la nôtre et celle du Ministère Fédéral du Travail, présentent des divergences dans leurs résultats. Ces disparités seront analysées en temps et lieu.

Tableau 2.3.2-3

IMPORTANCE DES "CANADIENS-FRANCAIS", MEMBRES DE LA CORPORATION DES INGENIEURS PROFESSIONNELS DU QUEBEC, TRAVAILLANT AU QUEBEC ET DANS LA VALLEE DE L'OUTAOUAIS EN 1964 PAR GENRE D'EMPLOYEUR ET PAR NOMBRE D'ANNEES D'EXPERIENCE

| | Total | % des ingénieurs dans ce secteur | % français | 1 à 4 ans d'expérience | | 5 à 10 ans d'expérience | | 11 à 20 ans d'expérience | | 21 ans & plus d'expérience | | Nombre d'années d'expérience inconnu | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Total | % français | Total | % français | Total | % français | Total | % français | Total | % français |
| Industrie manufacturière primaire et secondaire | 4102 | 43.3% | Min. 27.5<br>Max. 31.1 | 773 | Min. 50.7<br>Max. 51.2 | 891 | Min. 34.5<br>Max. 36.4 | 1331 | Min. 20.8<br>Max. 24.6 | 861 | Min. 11.5<br>Max. 17.1 | 246 | Min. 6.5<br>Max. 14.6 |
| Ingénieurs-conseils | 1598 | 16.8% | Min. 50.2<br>Max. 55.3 | 347 | Min. 57.1<br>Max. 57.9 | 504 | Min. 43.7<br>Max. 44.9 | 343 | Min. 62.4<br>Max. 71.4 | 312 | Min. 45.8<br>Max. 55.7 | 92 | Min. 23.9<br>Max. 35.9 |
| Professeurs | 243 | 2.6% | Min. 62.8<br>Max. 65.3 | 40 | Min. 80.0<br>Max. 80.0 | 79 | Min. 70.9<br>Max. 70.9 | 61 | Min. 54.1<br>Max. 59.0 | 54 | Min. 55.6<br>Max. 59.3 | 9 | Min. 1.1<br>Max. 2.2 |
| Gouvernement fédéral (y compris S.C.H.L., forces armées, etc.) | 241 | 2.5% | Min. 57.0<br>Max. 58.2 | 72 | Min. 63.9<br>Max. 63.9 | 57 | Min. 78.9<br>Max. 78.9 | 58 | Min. 51.7<br>Max. 53.4 | 46 | Min. 34.8<br>Max. 39.1 | 8 | Min. 37.5<br>Max. 37.5 |
| Gouvernement provincial | 463 | 4.9% | Min. 92.0<br>Max. 92.9 | 163 | Min. 93.3<br>Max. 94.5 | 113 | Min. 96.5<br>Max. 96.5 | 87 | Min. 94.3<br>Max. 94.3 | 93 | Min. 82.8<br>Max. 84.9 | 7 | Min.100.0<br>Max.100.0 |
| Montréal | 333 | 3.5% | Min. 88.6<br>Max. 90.7 | 76 | Min. 97.4<br>Max. 97.4 | 64 | Min. 96.9<br>Max. 98.4 | 104 | Min. 81.7<br>Max. 85.6 | 77 | Min. 85.7<br>Max. 90.9 | 12 | Min. 66.7<br>Max. 66.7 |
| Autres villes | 159 | 1.7% | Min. 83.2<br>Max. 83.8 | 31 | Min. 77.4<br>Max. 77.4 | 50 | Min. 84.0<br>Max. 84.0 | 43 | Min. 76.7<br>Max. 76.7 | 33 | Min. 97.0<br>Max. 97.0 | 2 | Min. 50.0<br>Max.100.0 |
| Transport, électricité, communications | 1371 | 14.5% | Min. 40.2<br>Max. 42.9 | 328 | Min. 67.2<br>Max. 67.5 | 247 | Min. 51.8<br>Max. 53.1 | 461 | Min. 30.6<br>Max. 33.5 | 272 | Min. 20.6<br>Max. 23.2 | 63 | Min. 12.7<br>Max. 20.6 |
| Construction (contracteurs généraux et spécialisés) | 522 | 5.5% | Min. 47.1<br>Max. 49.0 | 60 | Min. 56.7<br>Max. 56.7 | 110 | Min. 61.8<br>Max. 61.8 | 198 | Min. 43.4<br>Max. 47.5 | 132 | Min. 37.1<br>Max. 40.9 | 22 | Min. 36.4<br>Max. 40.9 |
| Divers (commerce, finance, services techniques, assurances, institutions, etc.) | 447 | 4.7% | Min. 43.4<br>Max. 46.8 | 61 | Min. 57.4<br>Max. 57.4 | 96 | Min. 58.3<br>Max. 59.4 | 171 | Min. 36.9<br>Max. 40.4 | 105 | Min. 37.1<br>Max. 44.8 | 14 | Min. 14.3<br>Max. 21.4 |
| Total | 9479 | 100.0% | Min. 43.0<br>Max. 46.2 | 1951 | Min. 61.8<br>Max. 63.2 | 2211 | Min. 49.4<br>Max. 49.7 | 2857 | Min. 36.5<br>Max. 37.6 | 1985 | Min. 30.5<br>Max. 32.7 | 475 | Min. 16.0<br>Max. 22.0 |

(239A)

## 2 - Analyse des membres de la Corporation des Ingénieurs Professionnels du Québec

Selon les registres de la Corporation des Ingénieurs du Québec, de 43 à 46.2% des ingénieurs membres de la C.I.P.Q. travaillant au Québec et dans la vallée de l'Outaouais en 1964 seraient des Canadiens français. On constate d'abord que cette répartition ethnique des ingénieurs ne correspond pas à celle établie par le recensement de 1961 que nous avons analysée au tableau 2.3.2-2. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette différence. D'abord notre relevé, fait 3 ans plus tard que celui du recensement, inclut en plus les ingénieurs gradués entre 1961 et 1964. En second lieu, notre critère de répartition ethnique étant la consonnance du nom et l'université fréquentée, il se peut que nous ayons classifié comme francophones des individus appartenant au groupe "origine ethnique autre" du recensement. Troisièmement, les 613 membres de la C.I.P.Q. non inclus dans notre étude parce que nous ne possédions aucune information sur eux peuvent être une cause de la distorsion dans les résultats. Enfin, notre étude se restreignant aux membres de la C.I.P.Q. omettrait certains ingénieurs travaillant au Québec sans être membres de la Corporation. Ces derniers, à l'emploi d'entreprises nationales ou internationales, ne sont pas tenus de s'affilier à la Corporation. Or, ces ingénieurs venant habituellement d'une autre province canadienne ou des Etats-Unis sont en majorité anglophones. C'est pourquoi nous croyons que la répartition ethnique des ingénieurs québécois établie par le recensement de 1961

est plus près de la réalité que celle donnée par les résultats de notre étude. Cependant, étant donné la date plus récente de cette dernière et, par ailleurs, sachant que depuis quelques années le nombre d'ingénieurs de langue française graduant au Québec est supérieur au nombre d'ingénieurs de langue anglaise, nous serions portés à croire que le pourcentage d'ingénieurs québécois francophones est supérieur à 33.1%.

Le nombre et le genre de renseignements contenus dans l'étude des membres de la C.I.P.Q. et non disponibles dans les données du recensement justifient sans aucun doute l'existence de cette étude. Il faudra cependant attacher plus d'importance à la valeur "relative" des résultats qu'à leur valeur "absolue". Ainsi, les renseignements reçus nous permettaient de répartir la population étudiée en strates d'âges et de comparer ainsi le comportement de l'"ethnie" à l'intérieur de ces strates. L'analyse demeure cependant statique en ce sens que tous les résultats reflètent la situation telle qu'elle existait au printemps 1964. Analysons le tableau 2.3.2-3 dans cette optique.

Mille neuf cent quatre-vingt-cinq (1,985) ingénieurs, membres de la C.I.P.Q. en 1964, possédaient 21 années et plus d'expérience. De ceux-ci, 30.5% seulement étaient d'origine française. Par contre, 61.8% des 1,951 ingénieurs qui ne possédaient que 1 à 4 années d'expérience étaient francophones. La représentation française est donc deux fois plus grande chez les jeunes ingénieurs que chez les plus âgés. On constate aussi que

la proportion de francophones s'accroît d'un groupe à l'autre au fur et à mesure que l'âge moyen des individus analysés diminue.

L'analyse précédente étant statique, on ne peut pas parler d'évolution proprement dite. Cependant, la tendance continue et prononcée de l'augmentation de la proportion des francophones d'une strate à l'autre nous permet de poser l'hypothèse que la proportion des Canadiens français dans les fonctions de génie au Québec s'accroît considérablement; autrement, comment expliquer cette éclosion des francophones dans la jeune population des ingénieurs? Il est possible qu'un certain nombre d'ingénieurs de langue anglaise ne viennent travailler au Québec qu'à un âge avancé et ne deviennent membres de la C.I.P.Q. qu'après plusieurs années d'expérience dans une autre province ou ailleurs. Cependant, à notre connaissance, rien ne nous permet de supposer que le nombre de ces ingénieurs soit assez élevé pour expliquer la tendance constatée.

Le tableau 2.3.2 3 répartit aussi les membres de la C.I.P.Q. par secteurs d'emploi. Si l'on pose comme hypothèse qu'il n'y a aucune relation entre l'affiliation linguistique d'un ingénieur et son occupation, on serait alors amené à prédire que pour une strate d'âge donnée, la représentation canadienne-française serait la même pour tous les types d'emploi. Le tableau 2.3.2 3.1 en page suivante nous permet de vérifier cette hypothèse.

Tableau 2.3.2-3.1

DIFFERENCE ENTRE LE POURCENTAGE DE FRANCOPHONES
DANS CHAQUE STRATE D'AGE ET LE POURCENTAGE DE FRANCOPHONES
DANS CHAQUE SECTEUR D'EMPLOI DE CETTE STRATE D'AGE

| | 1 à 4 ans d'expérience | 5 à 10 ans d'expérience | 11 à 20 ans d'expérience | 21 ans & plus d'expérience | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| % de base des francophones dans chaque strate | 61.8% | 49.4% | 36.5% | 30.5% | 43.0% |
| Industrie manufacturière et minière | -11.1 | -14.9 | -15.7 | -19.0 | -15.5 |
| Ingénieurs-conseils | - 4.7 | - 5.7 | +25.9 | +15.3 | + 7.2 |
| Professeurs | +18.2 | +21.5 | +17.6 | +25.1 | +19.8 |
| Gouvernement fédéral | + 2.1 | +29.5 | +15.2 | + 4.3 | +14.0 |
| Gouvernement provincial | +31.5 | +47.1 | +57.8 | +52.3 | +49.0 |
| Montréal | +35.6 | +47.5 | +45.2 | +55.2 | +45.6 |
| Autres villes | +15.6 | +34.6 | +40.2 | +66.5 | +40.6 |
| Transport, électricité et communications | + 5.4 | + 2.4 | - 5.9 | - 9.9 | - 2.8 |
| Construction | - 5.1 | +12.4 | + 6.9 | + 6.6 | + 4.1 |
| Divers | - 4.4 | + 8.9 | + 0.4 | + 6.6 | + 0.4 |

Note: Un résultat négatif signifie une prédominance du pourcentage de base des francophones sur le pourcentage des francophones du secteur et vice versa pour un résultat positif.

Si notre hypothèse était juste, nous trouverions des valeurs nulles à toutes les lignes de ce tableau, à l'exception de la première. Nous constatons donc que l'hypothèse de la non-influence de l'affiliation linguistique sur la répartition des ingénieurs selon les secteurs d'emploi est loin d'être vérifiée. Le secteur qui nous concerne de plus près, celui de l'industrie manufacturière et minière, est celui où les francophones sont le moins bien représentés: 27.5% seulement des ingénieurs de ce groupe seraient d'affiliation française. Les francophones seraient aussi déficitaires par rapport à leur pourcentage de base (43%) dans un autre groupe: "transport, électricité et communications", où ils ne représentent que 40.2% des ingénieurs employés dans ce secteur. De plus, si l'on enlevait de ce groupe ceux qui travaillent à l'Hydro-Québec (288), il est probable que la proportion des francophones diminuerait sensiblement car cette entreprise gouvernementale exige de ses ingénieurs la connaissance du français. Ces deux groupes, l'"industrie" et "transport, électricité et communications", représentent près de 58% du total des ingénieurs analysés. Par contre, les francophones sont sur-représentés dans d'autres secteurs. Leur pourcentage dans certains secteurs est même supérieur à leur proportion dans la force ouvrière totale. C'est le cas du "gouvernement provincial", et de la "ville de Montréal" et des "autres villes".

L'analyse du tableau 2.3.2-3.1 nous indique que si l'on enlevait les postes offerts aux ingénieurs par les différents gouvernements (provincial et municipaux) et les entreprises d'Etat (Hydro-Québec) la situation globale

des francophones dans les professions de génie au Québec serait pitoyable. Ces derniers demeurent très sous-représentés dans l'industrie manufacturière et minière québécoise. Comme nous l'avons vu précédemment, plusieurs hypothèses peuvent expliquer cette lacune. Ainsi le manque de préparation de la part des Canadiens français pourrait être une des causes de leur absence relative du milieu industriel. En effet, les universités francophones du Québec se seraient intéressées beaucoup plus tard que les institutions anglophones aux spécialisations industrielles. Cependant, si l'on considère que l'université est jusqu'à un certain point conditionnée par le milieu dans lequel elle évolue, quelques caractéristiques du milieu canadien-français expliqueraient cette lacune dans la formation des cadres industriels. Ainsi, si l'on considère d'une part que les institutions d'enseignement francophones devaient satisfaire la demande en ingénieurs du secteur public et que d'autre part les spécialisations requises par ce dernier diffèrent en général des spécialités industrielles, les besoins de l'Etat auraient incité les universités canadiennes-françaises à concentrer leurs efforts dans les domaines relevant plus du secteur public que de l'industrie. En second lieu, connaissant l'attrait des Canadiens français pour les professions libérales et l'analogie qui existe entre celles-ci et certains types de génie, tel le génie conseil, il est possible que les spécialités pouvant se pratiquer en dehors du contexte industriel aient attiré plus de francophones que les spécialités industrielles proprement dites. Enfin, il est aussi possible - quoique nous ne possédions aucune preuve dans ce sens, et qu'il n'est pas de notre ressort de le prouver - que le secteur privé

ait pratiqué de la discrimination défavorable aux ingénieurs francophones.

En plus de connaître la répartition du total des ingénieurs dans les divers secteurs de l'économie, il serait intéressant d'étudier cette répartition à l'intérieur des strates d'âge. Ainsi, on remarque que la position relative des ingénieurs d'origine ethnique française par rapport au pourcentage de base s'améliore lorsque l'âge moyen des individus diminue dans les deux groupes où la proportion des francophones est la plus faible: "industrie" et "transport, électricité et communications". Cependant, les données du tableau 2.3.2-3.1 étant des différences en valeur absolue entre deux pourcentages (pourcentage dans les secteurs d'emploi - pourcentage du total), il faut tenir compte dans l'analyse de ce tableau des pourcentages de base car une différence de 10, lorsque le pourcentage du total est de 20 par exemple, est supérieure à une différence de 10 lorsque le pourcentage de base est de 50. Il en résulte que la valeur du tableau 2.3.2-3.1 est surtout de nous indiquer le sens des variations d'une strate à l'autre à l'intérieur d'un secteur; les différences négatives indiquant un pourcentage de francophones déficitaire par rapport à la moyenne et une différence positive, un pourcentage majoritaire. Ainsi, le secteur des ingénieurs-conseils présente une variation intéressante. En effet, la différence est positive pour les deux groupes d'ingénieurs les plus âgés et négative pour les groupes plus jeunes. Les jeunes ingénieurs francophones sembleraient s'intéresser relativement moins à cette branche du génie que leurs collègues plus âgés. Cette tendance est l'inverse de celles des secteurs "industrie" et "trans-

port, électricité et communications" où l'importance relative des jeunes ingénieurs d'origine ethnique française est plus élevée que celle des plus âgés. Ces tendances vérifieraient l'hypothèse posée plus haut, à savoir que le manque de formation adéquate chez les Canadiens français auraient provoqué leur absence relative dans les fonctions de génie industriel. En effet, malgré leur retard, les universités françaises se sont adaptées aux besoins du secteur privé et offrent depuis des cours préparant aux carrières industrielles. Le secteur privé, trouvant chez les jeunes gradués des écoles de génie francophones les spécialistes qu'il requiert, embauche relativement plus d'ingénieurs francophones. D'autre part, la baisse relative de la présence des francophones dans les bureaux de génie-conseil où l'exercice de la profession a beaucoup d'analogie avec l'image que le milieu se fait en général des professions libérales (la médecine, le droit, etc.) serait un reflet de la revalorisation dans la société canadienne-française des carrières industrielles et techniques.

Le groupe "transport, électricité et communications" varie dans le même sens que le secteur "industrie". Les ingénieurs francophones y sont relativement plus nombreux lorsque l'âge moyen des individus diminue. Les deux types de génie les plus importants dans ce secteur sont, d'une part, dans les entreprises de transport, le génie mécanique et, d'autre part, dans le secteur de l'électricité et des communications, le génie électrique. La tendance s'expliquerait ici en partie par les mêmes phénomènes vus plus haut et aussi par l'importance prise par quelques compagnies à caractère francophone, telle l'Hydro-Québec. Le génie civil, première branche du

génie à être popularisée chez les Canadiens français, existe très peu dans ce groupe. Ceci expliquerait le faible pourcentage de francophones chez les individus plus âgés du secteur.

La tendance constatée dans le génie-conseil se retrouve aussi dans le secteur de la construction. L'importance relative des francophones par rapport à leur pourcentage de base dans les strates diminue avec l'âge moyen des groupes analysés. Sachant que les ingénieurs travaillant dans l'industrie de la construction possèdent en général les mêmes spécialisations (génie civil, électrique, mécanique, etc.) que les ingénieurs-conseils, il est normal de trouver les mêmes tendances dans les deux secteurs. La revalorisation des carrières industrielles et l'adaptation des institutions d'enseignement dans le but de répondre à ce nouveau besoin auraient provoqué une baisse de la popularité de ces spécialités auprès des jeunes ingénieurs francophones.

L'analyse des tableaux 2.3.2-3 et 2.3.2-3.1 nous indique l'importance du rôle joué par l'université dans la composition des cadres de l'industrie. D'une part étant la source où l'entreprise puise ses nouveaux cadres et, d'autre part, possédant un caractère ethnique bien déterminé, elle peut soit représenter un goulot d'étranglement à la montée des cadres d'un milieu ou favoriser celle-ci. C'est pourquoi il nous a semblé intéressant d'étudier les membres de la C.I.P.Q. en fonction de leur université de graduation. C'est le but de la prochaine partie de cette étude.

Tableau 2.3.2-4

## INGENIEURS DANS L'INDUSTRIE, MEMBRES DE LA C.I.P.Q., PAR UNIVERSITE DE GRADUATION ET PAR NOMBRE D'ANNEES D'EXPERIENCE

| | 1 à 4 ans d'expérience | | 5 à 10 ans d'expérience | | 11 à 20 ans d'expérience | | 21 ans & plus d'expérience | | Nombre d'années d'expérience inconnu | | Total | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Industrie (% de francophones) | Min. 50.7 Max. 51.2 | | Min. 34.5 Max. 36.4 | | Min. 20.8 Max. 24.6 | | Min. 11.5 Max. 17.1 | | Min. 6.5 Max. 14.6 | | Min. 27.5 Max. 31.1 | |
| Universités | Nombre | % | Nombre | % | Nombre | % | Nombre | % | Nombre | % | Nombre | % |
| Ecole Polytechnique | 229 | 29.6 | 123 | 13.8 | 80 | 6.0 | 54 | 6.3 | 2 | 0.8 | 488 | 11.9 |
| Laval | 97 | 12.5 | 101 | 11.3 | 94 | 7.2 | 8 | 0.9 | - | - | 300 | 7.3 |
| Sherbrooke | 28 | 3.6 | 4 | 0.4 | - | - | - | - | - | - | 32 | 0.8 |
| Total des universités canadiennes-françaises | 354 | 45.7 | 228 | 25.5 | 174 | 13.2 | 62 | 7.2 | 2 | 0.8 | 820 | 20.0 |
| McGill | 196 | 25.3 | 352 | 39.5 | 451 | 33.8 | 288 | 33.4 | 2 | 0.8 | 1289 | 31.4 |
| Autres universités canadiennes | 209 | 27.1 | 241 | 27.2 | 525 | 39.4 | 350 | 40.7 | 3 | 1.2 | 1328 | 32.3 |
| Total des autres universités canadiennes | 405 | 52.4 | 593 | 66.7 | 976 | 73.2 | 638 | 74.1 | 5 | 2.0 | 2617 | 63.7 |
| Universités étrangères | 14 | 1.9 | 70 | 7.8 | 181 | 13.6 | 161 | 18.7 | 1 | 0.4 | 427 | 10.5 |
| Universités inconnues | - | - | - | - | - | - | - | - | 238 | 96.8 | 238 | 5.8 |
| Total des universités étrangères et inconnues | 14 | 1.9 | 70 | 7.8 | 181 | 13.6 | 161 | 18.7 | 239 | 97.2 | 665 | 16.3 |
| Grand total | 773 | 100% | 891 | 100% | 1331 | 100% | 861 | 100% | 246 | 100% | 4102 | 100% |

Notre étude portant surtout sur les cadres de l'entreprise manufacturière et minière, nous avons partiellement limité notre analyse à ceux qui travaillaient effectivement dans ce secteur. Le tableau 2.3.2-4 donne la répartition des ingénieurs membres de la C.I.P.Q. travaillant dans l'industrie manufacturière et minière au Québec et dans la vallée de l'Outaouais en 1964 par nombre d'années d'expérience et par université de graduation. La première ligne du tableau 2.3.2-4 vient du tableau 2.3.2-3 et donne la répartition ethnique des ingénieurs dans l'industrie par groupe d'âge. Cette ligne servira de référence de base dans l'analyse du tableau.

Comme il nous était impossible de présenter séparément dans un tableau synoptique les données de toutes les universités canadiennes, nous avons groupé - à l'exception des 3 universités françaises du Québec (Polytechnique, Laval et Sherbrooke) et de la grande université anglaise de la même province, l'université McGill - celles qui présentaient une affiliation linguistique identique.

Une brève analyse de la contribution globale de chaque université ou groupe d'universités aux cadres de génie dans l'industrie québécoise, nous indique que le pourcentage de gradués d'universités françaises (20%) est inférieur au pourcentage d'ingénieurs francophones dans l'industrie (27.5%) établi au tableau 2.3.2-3. Deux raisons peuvent expliquer cette différence. D'abord - c'est un fait connu - plusieurs Canadiens français fréquentent des institutions anglophones canadiennes ou étrangères. En deuxième lieu,

les universités de Moncton au Nouveau-Brunswick et d'Ottawa sont incluses au tableau 2.3.2-4, dans le groupe "autres universités canadiennes", même si de fait ce sont des institutions francophones. Cependant, les diplômés en génie de ces deux institutions à l'emploi de l'industrie québécoise sont très peu nombreux. C'est pourquoi la Corporation a décidé de ne pas les analyser séparément. Il en résulte que la fréquentation des universités anglophones par les francophones serait la principale cause de l'écart entre le nombre de diplômés d'universités françaises et celui des ingénieurs d'origine française. Il est à remarquer aussi que le nombre d'ingénieurs dont on ne connaît pas l'université de promotion est relativement élevé (238). On peut supposer que ces individus ont fréquenté des institutions non-québécoises, car tous les jeunes diplômés des universités québécoises s'inscrivant automatiquement à la C.I.P.Q., il est logique de croire que la Corporation possède tous les renseignements qu'elle désire sur ces membres.

Globalement les universités du Québec (Polytechnique, Laval, Sherbrooke et McGill) ont contribué à fournir la moitié (51.4%) seulement des ingénieurs de la C.I.P.Q. employés dans l'industrie en 1964, au Québec et dans la vallée de l'Outaouais. La moitié des cadres de génie de l'industrie québécoise aurait été formée à l'extérieur de la province.

Tableau 2.3.2-4.1

NOMBRE D'INGENIEURS, MEMBRES DE LA C.I.P.Q. EN 1964 TRAVAILLANT AU QUEBEC ET DANS LA VALLEE DE L'OUTAOUAIS, GRADUES D'UNIVERSITES QUEBECOISES PAR SECTEURS D'EMPLOI

| | Nombre d'ingénieurs dans ce secteur | % gradués d'une des 4 universités québécoises | % gradués d'universités françaises au Québec |
|---|---|---|---|
| Total | 9,451 | 60.7% | 35.0% |
| Ingénieurs-conseils | 1,594 | 63.7 | 41.9 |
| Professeurs | 242 | 73.9 | 54.9 |
| Gouvernement fédéral | 249 | 73.1 | 47.8 |
| Gouvernement provincial | 463 | 91.9 | 85.4 |
| Ville de Montréal | 333 | 88.9 | 81.1 |
| Autres villes | 161 | 88.2 | 72.0 |
| Transport, électricité, communications | 1,369 | 56.1 | 32.1 |
| Industrie | 4,069 | 51.4 | 20.0 |
| Construction | 522 | 72.4 | 36.0 |
| Divers | 449 | 55.0 | 30.5 |

Afin de comparer ce pourcentage à celui des autres secteurs de l'économie, nous avons construit le tableau 2.3.2-4.1 qui donne la contribution des quatre universités québécoises, soit McGill, Polytechnique, Laval et Sherbrooke, aux différents secteurs économiques.

60.7% des ingénieurs analysés sont gradués d'une université québécoise. De tous les secteurs, l'industrie est celui qui va chercher le plus d'ingénieurs à l'extérieur de la province. Ce bas pourcentage de gradués québécois dans l'industrie québécoise explique la sous-représentation des francophones dans ce secteur car on peut supposer que les ingénieurs venant de l'extérieur de la province sont en grande majorité, sinon tous, anglophones. Le caractère national ou international de certaines industries québécoises expliquerait en partie du moins, le recrutement de leurs ingénieurs à l'extérieur de la province, mais non le fait que des 2,109 ingénieurs dans l'industrie, gradués d'universités québécoises, 61.1% sont diplômés de McGill et 38.9% seulement des universités françaises. L'université McGill a fourni plus de 1½ fois d'ingénieurs à l'industrie du Québec que les 3 universités francophones réunies. Par ailleurs, on remarque que 85.4% des ingénieurs membres de la C.I.P.Q. travaillant au gouvernement provincial et 81.1% de ceux à l'emploi de la ville de Montréal sont des gradués de Polytechnique, Laval ou Sherbrooke. A notre avis ces chiffres confirmeraient une des hypothèses émises lors de l'étude du tableau 2.3.2-3. En effet, il paraît évident que les universités francophones ont d'abord répondu à la demande du secteur public plus tôt qu'à celle, si elle existait, du secteur privé. D'ailleurs le nombre

considérable de gradués d'universités étrangères (non canadiennes) dans l'industrie québécoise - un peu plus de la moitié (427) du nombre de gradués des universités francophones québécoises (820) - confirme aussi cette hypothèse. L'industrie du Québec n'aurait pas trouvé sur place tous les ingénieurs dont elle avait besoin.

Nous venons d'analyser la contribution totale en ingénieurs membres de la C.I.P.Q. en 1964 de chaque université ou groupe d'universités à l'industrie manufacturière et minière du Québec. Il nous reste maintenant à voir si cette contribution des universités analysées varie selon l'âge moyen des ingénieurs dans l'industrie. A cette fin, nous avons divisé la population analysée comme au tableau 2.3.2-3 en quatre strates représentant chacune un certain nombre d'années d'expérience.

Un coup d'oeil rapide sur le tableau 2.3.2-4 (1) nous permet de constater que l'apport des universités françaises en ingénieurs dans l'industrie manufacturière et minière au Québec croît sensiblement lorsque l'âge moyen des ingénieurs analysés diminue. Ainsi la contribution relative de l'école Polytechnique de Montréal aux jeunes cadres de génie de l'industrie québécoise (29.6%) est près de 5 fois supérieure à sa contribution relative aux cadres plus âgés (6.3%). Il en est de même pour l'université Laval. On remarque cependant que cette université, s'étant intéressée aux carrières de génie plus tard que l'école Polytechnique, n'a presque pas fourni d'ingénieurs possédant 21 années et plus d'expérience (0.9%).

(1) Tableau 2.3.2-4 cf. verso de page 247.

Pour sa part, l'université de Sherbrooke, une jeune université, ne fait que commencer à préparer des ingénieurs pour l'industrie.

Donc, au total la contribution relative des trois universités françaises du Québec aux jeunes cadres de génie de l'industrie manufacturière et minière québécoise est plus de 6 fois supérieure à leur contribution relative aux ingénieurs possédant 21 ans et plus d'expérience (45.7% comparé à 7.2%).

Par contre, le phénomène inverse se produit chez les gradués de McGill et des autres universités canadiennes et étrangères. Pour ces dernières, la tendance à une sous-représentation, lorsque l'âge moyen des ingénieurs analysés diminue, est encore plus prononcée que celle de McGill et des autres universités canadiennes.

Tous les résultats de notre analyse du tableau 2.3.2-4 confirmeraient l'hypothèse posée au tableau 2.3.2 3 selon laquelle les universités francophones se seraient adaptées aux exigences de l'industrie postérieurement aux universités anglophones. Cette hypothèse expliquerait d'une part la faible contribution des universités canadiennes-françaises aux cadres de génie les plus âgés et d'autre part la forte proportion de gradués d'universités étrangères dans ces mêmes cadres: l'industrie serait obligée de recruter à l'étranger un certain nombre de ses ingénieurs

Tableau 2.3.2-5

INGENIEURS DANS L'INDUSTRIE, MEMBRES DE LA C.I.P.Q. EN 1964,
SELON L'AFFINITE LINGUISTIQUE, L'EXPERIENCE ET LE LIEU DE TRAVAIL

| Nombre d'années d'expérience | Total | | | Francophones | | | Anglophones | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | % à Montréal | % ailleurs au Québec | Nombre | % à Montréal | % ailleurs au Québec | Nombre | % à Montréal | % ailleurs au Québec |
| 1 à 4 ans | 773 | 67.0 | 33.0 | 392 | 54.6 | 45.4 | 377 | 79.6 | 20.4 |
| 5 à 10 ans | 891 | 70.8 | 29.2 | 307 | 56.4 | 43.6 | 567 | 78.1 | 21.9 |
| 11 à 20 ans | 1331 | 74.4 | 25.6 | 277 | 56.7 | 43.3 | 1003 | 78.2 | 21.8 |
| 21 ans et plus | 861 | 76.9 | 23.1 | 99 | 62.6 | 37.4 | 714 | 77.5 | 22.5 |
| Nombre d'années d'expérience inconnu | 246 | 84.6 | 15.4 | 16 | 50.0 | 50.0 | 210 | 87.6 | 12.4 |
| TOTAL | 4102 | 73.4 | 26.6 | 1091 | 56.3 | 43.7 | 2871 | 78.9 | 21.1 |

expérimentés. Si l'on n'accepte pas cette hypothèse, il faudrait expliquer l'absence relative de francophones dans les groupes âgés d'ingénieurs - donc présumément dans la haute administration de l'industrie - par une discrimination de l'industrie envers les Canadiens français. Cette dernière possibilité peut ou a pu exister. De toute façon il n'est pas de notre responsabilité d'en déterminer la véracité. Pour notre part, nous nous sommes limités à présenter les faits et à suggérer au lecteur certaines hypothèses qui nous ont semblé plausibles.

En plus d'étudier le comportement de l'ethnie dans l'ensemble de la population des ingénieurs dans l'industrie québécoise, il serait intéressant de déterminer si, à l'intérieur de cette province, la composante ethnique des ingénieurs dans l'industrie varie d'une région à l'autre. C'est le but de la prochaine partie de notre étude.

Près de 75% des ingénieurs analysés au tableau 2.3.3.5 travaillaient dans la région métropolitaine. Par contre, 56% seulement des ingénieurs francophones dans l'industrie québécoise exerçaient leur fonction dans le Grand Montréal alors que près de 80% de tous les anglophones du même secteur travaillaient dans cette région. Cette sur-représentation des anglophones dans le Grand Montréal s'expliquerait, partiellement du moins, par le fait que les ingénieurs d'origine ethnique anglaise, ayant un

âge moyen plus avancé que leurs collègues francophones, formeraient un pourcentage plus élevé des hauts cadres administratifs que leur proportion dans la population des ingénieurs dans l'industrie. En effet, beaucoup de sièges-sociaux de compagnies étant situés à Montréal et les hauts cadres administratifs étant en général localisés au siège-social de la compagnie, il est normal que les ingénieurs anglophones soient relativement plus nombreux dans la région métropolitaine que leurs collègues francophones. Cependant, au fur et à mesure que les jeunes ingénieurs français prendront de l'expérience, peut-on s'attendre à ce que la distribution ethnique des ingénieurs dans la région métropolitaine devienne analogue à celle des ingénieurs travaillant en province? Cette uniformité signifierait que le milieu n'a aucune influence sur la composante ethnique des ingénieurs dans l'industrie. Vérifions ces hypothèses en analysant la répartition géographique des ingénieurs des deux groupes ethniques à l'intérieur des strates du tableau 2.3.2.5.

On constate d'abord que le pourcentage des ingénieurs dans l'industrie travaillant à Montréal croît avec l'âge moyen des individus analysés. Ainsi, chez les plus âgés, 76.6% travaillent dans le Grand Montréal alors que chez les plus jeunes, 67% seulement exercent leur fonction dans cette région. Cette tendance confirmerait notre hypothèse selon laquelle les ingénieurs plus âgés travaillent dans la haute administration des entreprises, localisée dans les sièges-sociaux dont beaucoup sont situés dans la métropole.

Si cette hypothèse explique en partie la répartition géographique des ingénieurs plus âgés, elle n'explique pas la répartition géographique des jeunes ingénieurs. En effet, ces derniers ne font pas partie de la haute administration des entreprises. Donc, si l'âge était le seul facteur influençant la localisation des ingénieurs de l'industrie, la répartition des jeunes ingénieurs entre les deux régions analysées (Montréal et ailleurs au Québec) serait identique dans les deux groupes linguistiques. Or, tel n'est pas le cas. Le tableau 2.3.2.5 nous indique que les anglophones de tout âge sont proportionnellement beaucoup plus nombreux à Montréal que leurs collègues francophones.

Il nous est maintenant possible de conclure que l'affiliation linguistique joue un rôle important dans la répartition géographique des ingénieurs de l'industrie québécoise. Ainsi, dans les milieux essentiellement unilingues, comme c'est le cas au Québec pour la plupart des régions en dehors de la métropole, les entreprises seraient plus portées à nommer des cadres de génie francophones. Ils faciliteraient ainsi le dialogue entre l'administration et les employés subalternes. Aussi, il se peut que les ingénieurs anglophones et leur famille s'objectent à s'établir dans ces régions. Ils préféreraient se concentrer dans la région métropolitaine afin de vivre et d'éduquer leurs enfants dans leur langue et leur culture.

3 - Conclusion de l'étude des membres de la C.I.P.Q.

Nous pouvons résumer les principaux résultats de cette brève analyse des membres de la C.I.P.Q. comme suit.

En premier lieu, les francophones, membres de la Corporation des Ingénieurs Professionnels du Québec, travaillant au Québec et dans la vallée de l'Outaouais en 1964, représentent 43% de tous les ingénieurs de ce groupe. A comparer au pourcentage de Canadiens français dans la force ouvrière totale au Québec, qui était environ 77% en 1961, les ingénieurs francophones sont très sous-représentés dans la population des ingénieurs québécois.

En deuxième lieu, lorsqu'on répartit les ingénieurs analysés dans différentes strates représentant chacune un certain nombre d'années d'expérience, on constate que le pourcentage de francophones augmente lorsque l'âge moyen des groupes diminue. Cette augmentation est du simple au double entre les deux groupes extrêmes.

En troisième lieu, l'étude des secteurs d'emploi nous a démontré que l'ethnie joue un rôle assez important dans la distribution des ingénieurs à l'intérieur de ces secteurs. Ainsi, certains secteurs tels "industrie" et "transport, électricité et communications" emploient un nombre d'ingénieurs d'origine ethnique française relativement inférieur à la moyenne de tous les secteurs. Cependant, cette sous-représentation des

francophones diminue au fur et à mesure que l'âge moyen des ingénieurs analysés diminue. Par contre, d'autres secteurs: "ingénieurs-conseils" et "construction" présentent une situation inverse. La représentation relative des francophones y diminue avec l'âge moyen. Enfin les Canadiens français étaient nettement sur-représentés dans certains secteurs: "gouvernements provincial et municipaux".

En quatrième lieu, l'étude de la contribution relative des différentes universités à la population des ingénieurs québécois nous a permis de vérifier l'hypothèse selon laquelle les universités francophones se seraient adaptées aux exigences de l'industrie postérieurement aux universités anglophones. Les entreprises industrielles seraient obligées de recruter à l'étranger un certain nombre de leurs ingénieurs expérimentés.

Enfin, l'analyse de la répartition géographique des membres de la C.I.P.Q. travaillant dans l'industrie québécoise en 1964, nous a démontré que l'affiliation linguistique jouait un rôle important dans la répartition géographique de ces ingénieurs.

L'étude des membres de la C.I.P.Q., par son caractère statique, ne nous a pas permis d'étudier l'évolution de la situation telle quelle. Cependant, d'après l'allure des résultats, il est évident que l'importance relative des francophones chez les jeunes ingénieurs travaillant dans l'industrie

québécoise est plus grande que celle de leurs collègues plus âgés. Or, sachant que les hauts cadres de demain seront recrutés parmi la jeune génération d'aujourd'hui, et faisant abstraction de la discrimination possible envers la montée des francophones dans la haute administration, nous pouvons prévoir une francisation de plus en plus poussée des hauts cadres de l'industrie québécoise. En effet, la jeune population d'ingénieurs possédant 1 à 4 années d'expérience formera ces cadres dans 20 ans. L'avenir serait très prometteur envers le fait français dans l'industrie.

On pourrait disserter longtemps sur les causes possibles de cette éclosion relative des jeunes francophones dans les fonctions de génie au Québec. Pour notre part, nous les résumons essentiellement à trois, reliées entre elles et interdépendantes. D'abord, un changement dans la perception des carrières industrielles par le milieu canadien-français aurait provoqué un accroissement d'intérêt pour ces carrières chez les jeunes Canadiens français. En second lieu, l'industrie à caractère anglophone subissant les pressions sociologiques du milieu serait plus favorable à l'introduction des francophones dans leurs cadres. Enfin, les universités françaises devant la montée de la popularité de ces spécialités chez les jeunes qu'elles sont appelées à former d'une part et la demande de l'industrie d'autre part auraient adapté leurs cours aux besoins industriels.

Tableau 2.3.2-6

1/3 DES INGENIEURS EMPLOYES AU QUEBEC EN 1963,
PAR NOMBRE D'ANNEES D'EXPERIENCE, PAR UNIVERSITE DE GRADUATION
(FRANCAISE OU ANGLAISE) ET PAR SECTEUR D'EMPLOI

| Secteur | Total | % des ingénieurs dans ce secteur | % des gradués d'universités françaises | 1 à 4 ans d'expérience | | 5 à 10 ans d'expérience | | 11 à 20 ans d'expérience | | 21 ans & plus d'expérience | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises |
| Industrie minière et manufacturière | 1,125 | 44.5% | 12.6% | 191 | 31.4% | 236 | 15.7% | 422 | 8.8% | 276 | 2.9% |
| Construction | 156 | 6.2% | 34.0% | 22 | 50.0% | 36 | 55.6% | 61 | 22.9% | 37 | 21.6% |
| Utilités publiques, transport, entreposage et communications | 382 | 15.1% | 30.1% | 82 | 48.8% | 76 | 40.8% | 137 | 21.2% | 87 | 17.2% |
| Services professionnels | 354 | 14.0% | 38.1% | 62 | 66.1% | 86 | 47.7% | 119 | 29.4% | 87 | 20.7% |
| Gouvernement fédéral | 77 | 3.0% | 28.6% | 23 | 30.4% | 17 | 47.0% | 25 | 24.0% | 12 | 8.3% |
| Gouvernement provincial | 115 | 4.5% | 92.2% | 43 | 97.7% | 24 | 91.7% | 23 | 95.7% | 25 | 80.0% |
| Montréal et autres villes | 106 | 4.2% | 84.0% | 30 | 90.0% | 27 | 88.9% | 26 | 80.8% | 23 | 73.9% |
| Enseignement | 66 | 2.7% | 54.5% | 14 | 85.7% | 21 | 66.7% | 17 | 47.1% | 14 | 14.3% |
| Autres (commerce, finance, assurance, etc., secteur non mentionné) | 148 | 5.8% | 13.5% | 23 | 39.1% | 36 | 11.1% | 60 | 11.7% | 29 | 0.0% |
| Total | 2,529 | 100% | 28.4% | 490 | 50.8% | 559 | 36.0% | 890 | 20.1% | 590 | 15.1% |

4 - Analyse des enquêtes du Ministère Fédéral du Travail

Cette partie de l'étude des ingénieurs a deux buts principaux. En premier lieu, elle servira à vérifier l'information obtenue par l'étude des membres de la C.I.P.Q. En deuxième lieu, les données du Ministère Fédéral du Travail comportant des renseignements non disponibles à la C.I.P.Q., nous permettront de compléter l'étude des ingénieurs de la province de Québec.

Le tableau 2.3.2 6 nous donne en gros les mêmes renseignements que le tableau 2.3.2 3 tiré des cartes de membres de la C.I.P.Q. En comparant ces deux tableaux, on constate aisément qu'il existe des différences considérables entre leurs résultats. L'enquête du Ministère Fédéral du Travail établit le pourcentage de francophones, à partir des gradués des universités françaises dans la population des ingénieurs travaillant au Québec en 1963, à 28.4%. Pour notre part, nous avions trouvé en analysant les membres de la C.I.P.Q. en 1964 un minimum de 43% d'ingénieurs d'origine ethnique française. La différence entre ces deux pourcentages est considérable et exige une explication.

Le but des deux analyses étant d'établir le pourcentage de Canadiens français dans la population des ingénieurs québécois, il fallait disposer dans les deux cas d'une base apte à classifier les individus analysés dans ce sens. Dans notre étude des membres de la C.I.P.Q., nous avons

Tableau 2.3.2-6.1

DIFFERENCE EN VALEUR ABSOLUE ENTRE LES RESULTATS DE L'ETUDE (1963) DU MINISTERE FEDERAL DU TRAVAIL ET DE L'ETUDE DES MEMBRES DE LA C.I.P.Q. EN 1964, L'UNIVERSITE DE GRADUATION SERVANT DE CRITERE DE REPARTITION DES DONNEES DANS LES DEUX CAS

| | Etude des membres de la C.I.P.Q. | | | Etude de 1963 du Ministère Fédéral du Travail | | | Différences * | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | (a) | (b) | | (c) | (d) | (a) - (c) | (b) - (d) |
| | Nombre d'ingénieurs analysés | % dans ce secteur | % des gradués d'universités françaises | Nombre d'ingénieurs analysés | % dans ce secteur | % des gradués d'universités françaises | % dans la branche | % des gradués d'universités françaises |
| Total | 9,451 | 100% | 35.0% | 2,529 | 100% | 28.4% | - | 6.6 |
| Ingénieurs-conseils | 1,594 | 16.8% | 41.9% | 354 | 14.0% | 38.1% | 2.8 | 3.8 |
| Professeurs | 242 | 2.5% | 54.9% | 66 | 2.7% | 54.5% | - 0.2 | 0.4 |
| Gouvernement fédéral | 249 | 2.6% | 47.8% | 77 | 3.0% | 28.6% | - 0.4 | 19.2 |
| Gouvernement provincial | 463 | 4.8% | 85.4% | 115 | 4.5% | 92.2% | 0.3 | - 6.8 |
| Montréal et autres villes | 494 | 5.2% | 78.1% | 106 | 4.2% | 84.0% | 1.0 | - 5.9 |
| Transport et utilités publiques | 1,369 | 14.4% | 32.1% | 382 | 15.1% | 30.1% | - 0.7 | 2.0 |
| Industrie minière et manufacturière | 4,069 | 43.0% | 20.4% | 1,125 | 44.5% | 12.6% | - 1.5 | 7.8 |
| Construction | 522 | 6.0% | 36.0% | 156 | 6.2% | 34.0% | - 0.2 | 2.0 |
| Divers (commerce, finance, assurance, non mentionné, etc.) | 449 | 4.7% | 30.5% | 148 | 5.8% | 13.5% | - 1.1 | 17.0 |

* Note: Une différence positive signifie une prédominance du % établi par l'étude des membres de la C.I.P.Q. sur le % établi par l'étude du Ministère Fédéral du Travail. On interprétera inversement une différence négative.

(259A)

utilisé le nom des ingénieurs et, dans les cas douteux, l'université de promotion. Le Ministère Fédéral du Travail pour sa part ne disposait que de l'université de promotion. Sachant par expérience que beaucoup de Canadiens français fréquentent les universités canadiennes-anglaises ou américaines, l'hétérogénéité des facteurs de répartition des deux études est sans aucun doute le principal facteur de distorsion entre leurs résultats. Afin d'évaluer l'importance de ce facteur, nous avons reclassifié les membres de la C.I.P.Q. en fonction de l'appartenance linguistique de leur université de promotion. Le tableau 2.3.2-6.1 donne une comparaison des résultats des deux études lorsque le même critère de répartition des données est utilisé dans chacune d'elles.

On constate que les différences entre les résultats des deux études demeurent lorsqu'on classifie les données selon le même critère de base mais qu'elles sont sensiblement réduites. Alors que 43% des membres de la C.I.P.Q. seraient Canadiens français, 35% seulement seraient gradués d'universités francophones. Par ailleurs, le Ministère Fédéral évalue la proportion de gradués d'universités francophones dans la population des ingénieurs québécois à 28.4%. Etudions les secteurs où les différences entre les résultats des deux études sont les plus marqués.

Notons d'abord que la distribution des ingénieurs analysés à l'intérieur des secteurs d'emploi est sensiblement identique dans les deux études. Par contre, les trois secteurs suivants présentent des différences significatives au niveau de la détermination du pourcentage de francophones:

- Gouvernement fédéral
- Industrie minière et manufacturière
- Divers (commerce, finance, assurance, secteurs non mentionnés, etc.)

L'étude des membres de la C.I.P.Q. surévalue, par rapport à l'étude du Ministère Fédéral du Travail, la proportion des francophones dans ces secteurs. Trois facteurs peuvent expliquer ces inégalités:

- L'enquête du Ministère Fédéral inclut aussi les ingénieurs travaillant au Québec non-membres de la C.I.P.Q.
- L'étude des membres de la C.I.P.Q. inclut les ingénieurs qui travaillaient dans la vallée de l'Outaouais.
- Le relevé du Ministère Fédéral du Travail remonte à 1963 alors que nous étudions les membres de la C.I.P.Q. en 1964.

2.6% seulement des membres de la C.I.P.Q. travaillant dans la vallée de l'Outaouais en 1964 et une seule année séparant les deux relevés, nous serions enclins à croire que les disparités dans les résultats au niveau des trois secteurs précédents sont dues principalement au premier facteur énoncé ci-haut. D'ailleurs, si l'on considère d'une part que les ingénieurs non-membres de la Corporation ne peuvent exercer leur profession qu'à l'intérieur d'une entreprise, et que, d'autre part, la majorité des ingénieurs québécois non-membres de la C.I.P.Q. sont anglophones, la nature de ces trois secteurs et le sens de la différence entre les résultats des deux études sont compatibles avec cette hypothèse.

Ainsi, si les différences entre les résultats des deux études sont principalement causées par les ingénieurs non-membres de la Corporation qui travaillent au Québec, ces derniers représenteraient environ 15 à 20% de la population totale des ingénieurs québécois et seraient en majorité à l'emploi de l'entreprise privée (industrie, commerce, finance, assurance, etc.) et du gouvernement fédéral.

A la lumière de cette critique des deux analyses et des données du recensement de 1961, nous pouvons tenter d'établir le pourcentage réel de francophones dans la population des ingénieurs québécois. D'une part, l'étude des membres de la C.I.P.Q., en excluant les ingénieurs non-

membres de la Corporation, surévalue l'importance des francophones. D'autre part, l'enquête du Ministère Fédéral du Travail ne disposant que de l'université de promotion comme critère de répartition des données, sous-évalue la part des francophones. Le pourcentage de francophones dans la population des ingénieurs québécois est donc inférieur à 43% et supérieur à 28.4%. Par ailleurs, nous savons qu'en 1961 ce pourcentage était de 33.1% (1). Donc, si l'on considère d'une part l'entrée massive des jeunes Canadiens français dans la population des ingénieurs québécois depuis 1961 et, d'autre part, qu'environ 15 à 20% des ingénieurs québécois ne sont pas membres de la C.I.P.Q. et que ces non-membres sont en majorité anglophones, nous croyons être en mesure d'affirmer que la proportion réelle des ingénieurs francophones dans la population des ingénieurs québécois se situe entre 35% et 39%.

Malgré leurs divergences, les deux études présentent un intérêt réel. En effet, même si la valeur absolue de leurs résultats n'est pas identique, il n'en demeure pas moins que la tendance de ces derniers à l'intérieur des strates d'âge est similaire, ce qui, à notre avis, est très significatif. Il nous est possible, par exemple, de prédire une francisation accrue des hauts cadres techniques de l'industrie québécoise d'ici 20 ans.

(1) Cf. Données du recensement de 1961, tableau 2.3.2:2.

L'étude du tableau 2.3.2-6 nous a permis de vérifier les résultats de notre étude des membres de la C.I.P.Q. En deuxième lieu, l'enquête du Ministère Fédéral du Travail nous a fourni des renseignements sur les ingénieurs québécois non disponibles à la Corporation. Ainsi, nous avons pu construire les quatre tableaux suivants portant respectivement sur les spécialisations, le degré d'instruction, les fonctions occupées et le revenu de 1/3 des ingénieurs travaillant au Québec en 1963, répartis selon leur expérience et l'appartenance ethnique de leur université de promotion. Nous avons aussi obtenu du Ministère Fédéral du Travail la répartition des 1,125 ingénieurs analysés qui travaillaient dans l'industrie en 1963 entre les différents secteurs industriels. Ces renseignements font l'objet des tableaux 2.3.2-7, 2.3.2-8, 2.3.2-9 et 2.3.2-10. Notre étude de ces tableaux se limitera à quelques commentaires; nous croyons qu'ils sont suffisamment clairs pour permettre au lecteur de tirer lui-même ses conclusions en tenant compte des remarques et commentaires que nous avons faits précédemment concernant la valeur de leurs résultats.

Tableau 2.3.2-7

1/3 DES INGENIEURS EMPLOYES AU QUEBEC EN 1963,
PAR NOMBRE D'ANNEES D'EXPERIENCE, PAR UNIVERSITE DE GRADUATION
(FRANCAISE OU ANGLAISE) ET PAR SPECIALISATION

| Spécialisation | Total | % des ingénieurs dans cette spécialisation | % des gradués d'universités françaises | 1 à 4 ans d'expérience | | 5 à 10 ans d'expérience | | 11 à 20 ans d'expérience | | 21 ans & plus d'expérience | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises |
| Génie civil | 719 | 28.4% | 47.3% | 150 | 68.7% | 161 | 55.3% | 229 | 30.5% | 179 | 43.6% |
| Génie électrique | 568 | 22.5% | 19.2% | 141 | 41.8% | 103 | 22.3% | 193 | 13.0% | 131 | 1.5% |
| Génie mécanique | 574 | 22.7% | 9.2% | 99 | 35.4% | 142 | 9.9% | 204 | 1.5% | 129 | 0.8% |
| Génie chimique et génie métallurgique | 366 | 14.4% | 17.5% | 45 | 40.0% | 72 | 26.4% | 156 | 16.0% | 93 | 2.2% |
| Génie géologique et génie minier | 138 | 5.4% | 38.4% | 18 | 61.1% | 34 | 58.8% | 43 | 41.9% | 43 | 9.3% |
| Autres (génie physique, génie industriel, etc.) | 164 | 6.6% | 60.4% | 37 | 62.2% | 47 | 76.6% | 65 | 58.5% | 15 | 13.3% |
| Total | 2,529 | 100% | 28.4% | 490 | 50.8% | 559 | 36.0% | 890 | 20.1% | 590 | 15.1% |

(264A)

Le tableau 2.3.2-7 répartit les ingénieurs analysés selon leur spécialité.

Le pourcentage d'ingénieurs francophones varie beaucoup d'une spécialisation à l'autre. Le groupe "autres" représente les spécialisations où les francophones sont le mieux représentés alors que le génie mécanique est la spécialisation où ils sont le moins bien représentés. Le groupe "autres" se compose de 19 ingénieurs industriels dont aucun n'est gradué d'une université française; de 37 ingénieurs en phydique dont près de 30% viennent des universités françaises et de 108 autres ingénieurs dont 81.5% sont gradués d'universités françaises. La majorité de ces 108 ingénieurs sont spécialisés en génie forestier, première branche du génie à être enseignée à l'université Laval et à être popularisée avec le génie civil chez les Canadiens français. L'hypothèse selon laquelle les Canadiens français se seraient surtout intéressés aux carrières techniques pouvant se pratiquer en dehors du milieu industriel semble se vérifier ici aussi. En effet, après le groupe "autres", surtout composé d'ingénieurs forestiers, les ingénieurs civils sont ceux qui représentent le plus fort pourcentage de gradués d'universités françaises. Par contre, ces derniers sont peu nombreux dans les branches du génie reliées à l'industrie, i.e. le génie mécanique, chimique et métallurgique.

En deuxième lieu, l'analyse des strates du tableau 2.3.2-7 confirme l'hypothèse de l'intérêt accru des jeunes ingénieurs francophones par

Tableau 2.3.2-8

1/3 DES INGENIEURS EMPLOYES AU QUEBEC EN 1963,
PAR UNIVERSITE DE PROMOTION (FRANCAISE OU ANGLAISE)
ET PAR GRADE UNIVERSITAIRE

| Grade universitaire | Total | % des ingénieurs dans ce grade universitaire | % diplômés d'universités françaises |
|---|---|---|---|
| Aucun grade | 40 | 1.6% | 0.0% |
| Baccalauréat | 2248 | 88.9% | 29.3% |
| Maîtrise | 209 | 8.3% | 23.0% |
| Doctorat | 32 | 1.2% | 34.4% |
| TOTAL | 2529 | 100% | 28.4% |

rapport à leurs collègues plus âgés envers les carrières industrielles. Ainsi, le pourcentage de gradués d'universités françaises dans le génie mécanique, spécialité très en vogue dans l'industrie, est de 0.8% dans la strate représentant les ingénieurs les plus âgés et de 35.4% dans la strate groupant les ingénieurs les plus jeunes. L'augmentation de ces pourcentages est encore plus grande chez les ingénieurs en électricité, en chimie et en métallurgie. En somme, exception faite des ingénieurs civils et forestiers, la proportion de gradués d'universités françaises dans le groupe d'ingénieurs possédant le plus grand nombre d'années d'expérience est presque négligeable. Par contre, elle est beaucoup plus considérable dans la jeune génération d'ingénieurs.

Examinons maintenant les diplômes universitaires des ingénieurs travaillant au Québec. Le tableau 2.3.2-8 nous permet de constater que moins de 10% des ingénieurs ont une maîtrise ou un doctorat et que les différences entre les diplômés des universités françaises et anglaises sont sur ce plan négligeable. Il importe toutefois de signaler que c'est le premier diplôme, soit le baccalauréat, qui détermine l'appartenance universitaire de l'individu. Il en résulte que le pourcentage de diplômés d'universités françaises, parmi les ingénieurs possédant une maîtrise ou un doctorat, peut ne pas coincider avec le nombre de maîtrises ou de doctorats décernés par les universités canadiennes-françaises.

Tableau 2.3.2-9

1/3 DES INGENIEURS EMPLOYES AU QUEBEC EN 1963,
PAR NOMBRE D'ANNEES D'EXPERIENCE, PAR UNIVERSITE DE GRADUATION
(FRANCAISE OU ANGLAISE) ET PAR FONCTION OCCUPEE

| Fonction | Total | % des ingénieurs dans cette fonction | % des gradués d'universités françaises | 1 à 4 ans d'expérience | | 5 à 10 ans d'expérience | | 11 à 20 ans d'expérience | | 21 ans & plus d'expérience | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises |
| Construction, installation, etc. | 287 | 11.3% | 45.6% | 87 | 67.8% | 68 | 55.9% | 88 | 25.0% | 44 | 27.3% |
| Dessinateur | 498 | 19.7% | 28.5% | 119 | 51.3% | 115 | 37.4% | 164 | 17.1% | 100 | 10.0% |
| Administration | 738 | 29.2% | 24.8% | 52 | 50.0% | 91 | 41.8% | 315 | 20.3% | 280 | 19.6% |
| Production, opération et entretien | 330 | 13.0% | 23.9% | 87 | 33.3% | 90 | 25.6% | 111 | 21.6% | 42 | 7.1% |
| Recherche et développement | 167 | 6.6% | 22.1% | 45 | 35.6% | 48 | 25.0% | 45 | 17.8% | 29 | 3.4% |
| Marketing et achats | 224 | 8.9% | 15.2% | 35 | 51.4% | 62 | 12.9% | 89 | 9.8% | 38 | 0.0% |
| Autres (prospection, enseignement, sondage, inspection, laboratoire, services, fonction non mentionnée) | 285 | 11.3% | 39.3% | 65 | 61.5% | 85 | 45.9% | 78 | 32.1% | 57 | 14.0% |
| Total | 2,529 | 100% | 28.4% | 490 | 50.8% | 559 | 36.0% | 890 | 20.1% | 590 | 15.1% |

Le tableau 2.3.2-9 nous renseigne sur les fonctions détenues par le groupe d'ingénieurs que nous avons analysé. Deux groupes de ces fonctions s'exercent ordinairement dans l'industrie: "ventes, service, marketing et achats" et "production, opération et entretien". Le premier de ceux-ci est celui où les gradués d'universités françaises sont le plus sous-représentés (15.2%) par rapport à leur moyenne dans l'échantillon (28.4%). Selon nous, deux facteurs expliqueraient cette situation: la nature des ventes effectuées par ces ingénieurs et l'antipathie naturelle des Canadiens français envers ces fonctions. En effet, les ventes industrielles ont trait habituellement à des produits hautement mécanisés et complexes (machinerie spécialisée, produits chimiques, etc.) s'adressant à la grande entreprise. Cette dernière étant, au Québec et au Canada en général, contrôlée et administrée par des anglophones, il est normal que les représentants de leurs fournisseurs, surtout pour les produits dont la décision d'achat dépend de la haute administration, soient de langue anglaise. De plus, il existe souvent une antipathie naturelle chez les Canadiens français envers les foncions qui ont trait à la vente. Les résultats d'enquêtes récentes conduites auprès des étudiants de 1ère année de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal abondent en ce sens.

Le pourcentage de francophones (23.9%) dans le deuxième groupe de fonctions s'exerçant habituellement dans l'industrie: "production,

opération et entretien" est plus grand que celui du groupe de fonctions ayant trait à la distribution mais demeure inférieur au pourcentage (28.4%) représentant les francophones dans l'ensemble de l'échantillon. Les ingénieurs de ce groupe sont de par leur fonction en contact étroit avec la main-d'oeuvre de production. Le caractère francophone de cette dernière expliquerait la prédominance relative des Canadiens français dans le groupe d'ingénieurs faisant le lien entre la haute administration et l'exécution.

Deux autres groupes de fonctions analysées au tableau 2.3.2-9 s'exercent aussi fréquemment dans l'industrie: "recherche et développement" et "administration". Les pourcentages de gradués d'universités francophones dans ces groupes sont aussi inférieurs au pourcentage de base. Nous serions tentés de croire, quoiqu'il nous est impossible de le prouver, que cette sous-représentation des francophones est causée par les ingénieurs qui exercent effectivement ces fonctions dans l'industrie.

Les dessinateurs travaillent principalement dans les bureaux de génie-conseil. La représentation française dans cette fonction (28.5%) est identique à la moyenne (28.4%) et supérieure à celle des fonctions industrielles. Notre hypothèse de l'apathie relative des francophones envers ces dernières fonctions semble vérifiée une fois de plus. D'ailleurs les fonctions qui représentent le plus fort pourcentage de

Tableau 2.3.2-10

1/3 DES INGENIEURS EMPLOYES AU QUEBEC EN 1963,
PAR NOMBRE D'ANNEES D'EXPERIENCE, PAR UNIVERSITE DE GRADUATION
(FRANCAISE OU ANGLAISE) ET PAR GROUPE DE REVENU

| Groupe de revenu | Total | % des ingénieurs dans ce groupe de revenu | % des gradués d'universités françaises | 1 à 4 ans d'expérience | | 5 à 10 ans d'expérience | | 11 à 20 ans d'expérience | | 21 ans & plus d'expérience | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises |
| $0,000 - $5,999 | 147 | 5.8% | 49.0% | 134 | 50.0% | 3 | 66.7% | 5 | 40.0% | 5 | 20.0% |
| $6,000 - $7,999 | 531 | 21.0% | 39.7% | 294 | 50.0% | 166 | 33.1% | 41 | 14.6% | 30 | 10.0% |
| $8,000 - $9,999 | 648 | 25.6% | 28.1% | 46 | 58.7% | 255 | 35.7% | 247 | 19.8% | 100 | 15.0% |
| $10,000 - $11,999 | 496 | 19.6% | 23.0% | 9 | 55.6% | 87 | 35.6% | 279 | 21.1% | 121 | 15.7% |
| $12,000 - $15,999 | 421 | 16.6% | 22.6% | 6 | 50.0% | 40 | 50.0% | 222 | 18.5% | 153 | 20.3% |
| $16,000 - $19,999 | 123 | 4.9% | 11.4% | - | 0.0% | 2 | 50.0% | 42 | 11.9% | 79 | 10.1% |
| $20,000 - $24,999 | 81 | 3.2% | 23.4% | - | 0.0% | 3 | 33.3% | 33 | 36.4% | 45 | 13.3% |
| $25,000 - $99,999 | 82 | 3.3% | 13.0% | 1 | 0.0% | 3 | 0.0% | 21 | 23.8% | 57 | 10.5% |
| Total | 2,529 | 100% | 28.4% | 490 | 50.8% | 559 | 36.0% | 890 | 20.1% | 590 | 15.1% |

gradués d'universités françaises (46.6%), "construction, installation, etc." s'exercent surtout en dehors du contexte industriel, soit dans les compagnies de construction et le secteur public.

En dernier lieu, étudions les revenus du groupe d'ingénieurs que nous avons analysé. Le revenu d'un individu étant en général en fonction directe de son expérience, il est impossible de comparer les revenus de deux groupes dont l'âge moyen n'est pas identique. Or, l'âge moyen des ingénieurs gradués d'universités françaises est inférieur à l'âge moyen des ingénieurs gradués d'universités anglaises. Cette caractéristique de la population a une importance primordiale dans l'interprétation des résultats du tableau 2.3.2-10. Même si l'on remarque une diminution du pourcentage total de gradués d'universités françaises dans les classes de revenus supérieurs, nous ne pouvons conclure à une sous-représentation des francophones dans ces classes. Afin d'interpréter équitablement le tableau 2.3.2-10, il faut procéder à l'analyse de ses résultats à l'intérieur des strates d'âge.

Nous pouvons poser l'hypothèse que si l'appartenance ethnique d'un ingénieur n'avait aucune influence sur son revenu, la répartition ethnique à l'intérieur de chaque classe de revenu d'une strate donnée serait identique à celle de la population totale de cette strate. Analysons le tableau 2.3.2-10 dans cette optique. Dans la strate groupant

les ingénieurs possédant de une à quatre années d'expérience, deux classes de revenu posséderaient un effectif assez considérable pour minimiser les chances d'erreurs statistiques dues à l'échantillonnage: $0. à $5,999" et "$6,000 à $7,999". Le pourcentage des gradués d'universités françaises dans ces classes est identique à la moyenne. Les effectifs des trois autres classes seraient trop restreints pour tirer des conclusions. On note cependant que les variations du pourcentage de gradués d'universités françaises avec la moyenne y sont minimes. Nous pouvons donc conclure que l'appartenance ethnique des ingénieurs possédant de une à quatre années d'expérience ne semble pas influencer la détermination de leur revenu.

Trois classes de revenus de la strate groupant les ingénieurs possédant de cinq à dix années d'expérience possèdent un effectif assez considérable pour permettre une analyse: "$6,000 à $7,999", $8,000 à $9,999" et $10,000 à $11,999". Les pourcentages de gradués d'universités françaises dans deux de ces classes sont presque identiques à la représentation moyenne de ces gradués dans la strate. La classe "$6,000 à $7,999" présente un pourcentage de gradués d'universités françaises faiblement inférieur à la moyenne mais la différence étant faible elle peut être due à un caprice de l'échantillon. Il semble donc que l'ethnie n'est pas un facteur déterminant dans le niveau du revenu des ingénieurs possédant de cinq à dix années d'expérience.

Si l'on fait exception des classes possédant de faibles effectifs, la même conclusion se dégage de l'analyse de la strate groupant les ingénieurs possédant entre onze et vingt années d'expérience. En effet, dans les trois classes intéressantes ($8,000 à $15,999), les pourcentages de gradués d'universités françaises sont presque identiques à la moyenne.

Enfin, dans la strate qui groupe les ingénieurs possédant vingt-et-un ans et plus d'expérience, quatre classes présentent des effectifs intéressants: ($8,000 à $19,999). Excepté la dernière ($16,000 à $19,999) toutes ont un pourcentage de francophones identique ou supérieur à la moyenne. Par contre, les gradués d'universités françaises sont sous-représentés dans les classes de revenus supérieurs à $16,000. Donc, en général, ces derniers sont bien représentés ou sur-représentés dans les classes de revenu inférieur et moyen, - une classe fait ici exception ($6,000 à $7,999), mais son faible effectif permet de supposer la possibilité d'une variation purement statistique, - et sous-représentés dans les classes de revenu supérieur. Ils éprouveraient de la difficulté à dépasser le palier de $16,000. Les ingénieurs possédant un revenu supérieur ($16,000 et plus) se trouvant surtout dans la haute administration de la grande entreprise, le caractère anglophone de cette dernière expliquerait la proportion supérieure des gradués d'universités anglaises dans les classes de revenu très élevé.

## 5 - Conclusions de l'analyse des enquêtes du Ministère Fédéral du Travail

Après cette analyse des enquêtes du Ministère Fédéral du Travail sur les ingénieurs travaillant au Québec, voici les principales conclusions qui s'ajouteraient à celles dégagées de l'étude des membres de la C.I.P.Q.

En premier lieu, 15 à 20% des ingénieurs québécois ne seraient pas membres de la C.I.P.Q. Ces non-membres seraient en majorité anglophones et à l'emploi de l'entreprise privée (industrie, commerce, finance, assurance, etc.) et du gouvernement fédéral.

En second lieu, la comparaison des résultats de notre étude des membres de la C.I.P.Q. avec ceux des enquêtes du Ministère Fédéral du Travail nous a permis de conclure que la proportion réelle des ingénieurs francophones dans la population des ingénieurs québécois se situe entre 35 et 39%.

En troisième lieu, l'étude des spécialisations et des fonctions des ingénieurs analysés nous a permis de vérifier l'hypothèse selon laquelle les francophones se seraient surtout intéressés aux carrières techniques pouvant se pratiquer à l'extérieur du contexte industriel. Par contre l'analyse des données à l'intérieur des strates d'âge nous a révélé que les jeunes ingénieurs francophones sont plus attirés par les carrières industrielles que leurs collègues plus âgés.

Enfin, l'analyse des revenus des ingénieurs analysés nous a permis de conclure qu'en général l'affiliation linguistique d'un ingénieur n'a pas ou peu d'influence dans la détermination de son revenu. Cependant, les revenus très élevés (supérieurs à $16,000) sembleraient plus accessibles aux ingénieurs diplômés d'universités anglaises. Cette constatation s'expliquerait par le caractère anglophone de la haute administration des grandes entreprises techniques opérant en territoire québécois et par le manque d'intérêt relatif des ingénieurs canadiens-français possédant de nombreuses années d'expérience envers le secteur industriel.

## C. ANALYSE DES HOMMES DE SCIENCE TRAVAILLANT AU QUEBEC EN 1964

### 1 - Méthodologie

A l'exception des données du recensement, la seule source de renseignements que nous possédions sur les hommes de science employés au Québec était une série d'enquêtes du Ministère Fédéral du Travail analogues à celle conduite auprès des ingénieurs.

Il est évident qu'il aurait été intéressant d'analyser en détail chacune de ces études. Cependant, étant donné le but de cet article, nous avons limité notre analyse à deux d'entre elles: l'étude de 1957 et celle de 1963. Nous expliquerons plus loin la raison de notre choix.

Nous avons, à l'instar de l'étude des ingénieurs, classifié les données de ces études selon deux principaux groupes de variables: l'université d'où le diplôme a été obtenu et les années d'expérience des individus analysés. Or, étant donné le petit nombre d'individus dans les échantillons (450 en 1957 et 712 en 1963) les classes créées lorsque les individus étaient répartis selon leurs années d'expérience présentaient parfois des effectifs tellement restreints que la répartition linguistique (à partir de l'université de promotion) à l'intérieur de ces classes ne signifiait plus rien. C'est pourquoi nous avons décidé de ne présenter aux lecteurs, excepté pour le premier tableau, que la répartition globale des données selon l'uni-

versité d'où le diplôme a été obtenu, sans segmenter la population analysée par strates d'âge ou d'années d'expérience.

Tableau 2.3.2-11

% DES HOMMES DE SCIENCE GRADUES D'UNIVERSITES FRANCAISES
DANS LES 4 ANALYSES DU MINISTERE FEDERAL DU TRAVAIL
PAR NOMBRE D'ANNEES D'EXPERIENCE

| Année de l'enquête | Nombre d'hommes de science analysés | % des gradués d'universités françaises | 1 à 4 ans d'expérience | | 5 à 10 ans d'expérience | | 11 à 20 ans d'expérience | | 21 ans & plus d'expérience | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises | Total | Universités françaises |
| 1957 | 450 | 25.8% | 45 | 17.8% | 142 | 28.9% | 141 | 27.7% | 116 | 24.1% |
| 1961 | 660 | 19.1% | 122 | 21.3% | 158 | 18.4% | 232 | 20.3% | 148 | 16.2% |
| 1962 | 709 | 21.3% | 90 | 18.8% | 168 | 25.0% | 247 | 24.3% | 181 | 17.7% |
| 1963 | 712 | 28.5% | 93 | 29.0% | 161 | 41.0% | 259 | 29.0% | 199 | 17.6% |

Note: Le tableau classifie les individus selon le nombre d'années d'expérience qu'ils avaient l'année de l'enquête et non le nombre d'années d'expérience qu'ils ont à la date de la rédaction de cet article. Ainsi, par exemple, les individus qui ont entre une et quatre années d'expérience dans l'enquête de 1957 ont gradué au cours des années 1953 à 1956 alors que les individus de la même classe de l'enquête de 1963 ont gradué pendant la période allant de 1959 à 1962.

- Le nombre d'années d'expérience était inconnu pour 6 personnes en 1957

et 23 personnes en 1962.

## 2 - Etude de un tiers des hommes de science employés au Québec en 1957 et en 1963

Comparons d'abord les résultats globaux des quatre études reçues du Ministère Fédéral du Travail.

Aucune tendance régulière ne se dégage du tableau 2.3.2-11. Contrairement à ce que nous avons constaté chez les ingénieurs, la proportion des diplômés d'universités françaises ne s'accroît pas uniformément lorsqu'on passe d'une part d'une enquête à une plus récente et, d'autre part, des individus les plus âgés aux plus jeunes. Ainsi, l'enquête de 1957 établit à 25.8% la part relative des gradués d'universités françaises dans l'échantillon alors que celle de 1961 (conduite 4 ans plus tard) présente un résultat beaucoup plus faible: 19.1%. Aussi l'analyse de l'évolution des résultats à l'intérieur des strates de l'étude de 1957 nous indique que le pourcentage de francophones augmente dans les deux classes du milieu (11 à 20 ans d'expérience et 5 à 10 ans d'expérience) et diminue brusquement dans la classe représentant les plus jeunes gradués. On remarque la même tendance dans les enquêtes de 1962 et de 1963. Contrairement aux autres études, celle de 1961 présente un pourcentage de gradués d'universités françaises plus élevé parmi les hommes de science possédant de 1 à 4 années d'expérience que chez ceux possédant entre 5 et 10 ans d'expérience.

Le pourcentage des gradués d'universités canadiennes-françaises (41%) parmi le groupe des hommes de science analysés en 1963 et possédant entre 5 et 10 ans d'expérience est beaucoup plus élevé que celui des autres classes. Ce haut pourcentage est unique dans les quatre études. Les autres enquêtes ne comportant aucune indication dans ce sens, il nous est impossible de conclure que la période de 1953 à 1958 ait produit relativement plus d'hommes de science francophones que les autres. Il en résulte que cette distorsion dans les résultats de l'enquête de 1963 serait due à un effet du hasard voulant que le taux de réponse à l'enquête des gradués d'universités françaises fut beaucoup plus élevé que celui de leurs collègues anglophones.

Si nous faisons abstraction de cette dernière distorsion dans les résultats de l'étude de 1963, la seule conclusion générale qui semble se dégager des résultats globaux des quatre études est que 22 à 27% des hommes de science québécois seraient diplômés d'universités françaises. Les francophones sont donc très sous-représentés dans la population des hommes de science québécois à comparer à leur proportion dans la force ouvrière totale. La base de répartition linguistique étant, à l'instar de l'étude des ingénieurs, l'université d'où le diplôme a été obtenu, les données du Ministère Fédéral du Travail sous-estiment probablement la proportion réelle des francophones dans la population des hommes de science québécois. En effet, comme nous l'avons mentionné précédemment,

plusieurs Canadiens français vont étudier dans des institutions universitaires anglophones. Le recensement de 1961, dont nous avons étudié certaines données dans la première partie de cet article, établissait le pourcentage des hommes de science d'origine ethnique française employés dans la province de Québec à 38.4%. Quoique ces résultats reflètent la situation de 1961, nous croyons qu'ils représentent beaucoup plus la réalité que les résultats des études du Ministère Fédéral du Travail. Ainsi, à l'instar de l'étude des ingénieurs, les résultats des enquêtes sur les hommes de science valent plus par leur valeur relative que par leur valeur absolue. Ils permettront, par exemple, de comparer l'importance relative accordée par les individus des deux groupes linguistiques aux différents secteurs d'emploi, spécialisations, fonctions, etc.

Même en tenant compte de la distorsion dans les résultats de l'enquête de 1963, rien ne nous permet de supposer qu'une des enquêtes représente mieux la réalité que les autres. Les résultats varient sensiblement d'une étude à l'autre et ces variations ne suivent pas un ordre chronologique. D'autre part, ne voulant pas confondre le lecteur en lui présentant les résultats des quatre études à la fois, nous analyserons uniquement deux d'entre elles: les études de 1957 et de 1963.

Tableau 2.3.2-12

1/3 DES HOMMES DE SCIENCE EMPLOYES AU QUEBEC EN 1957 ET EN 1963, PAR UNIVERSITE DE GRADUATION (FRANCAISE OU ANGLAISE) ET PAR SPECIALISATION

| Spécialisation | Enquête de 1957 | | | Enquête de 1963 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | % des hommes de science dans cette spécialisation | % des gradués d'universités françaises | Total | % des hommes de science dans cette spécialisation | % des gradués d'universités françaises |
| Biologie | 29 | 6.4% | 65.5% | 37 | 5.2% | 70.3% |
| Chimie | 153 | 34.0% | 24.2% | 244 | 34.3% | 31.1% |
| Sciences générales | 102 | 22.7% | 14.7% | 170 | 23.9% | 11.2% |
| Géologie | 16 | 3.6% | 12.5% | 35 | 4.9% | 37.1% |
| Mathématiques et Physique | 59 | 13.1% | 25.4% | 122 | 17.1% | 26.2% |
| Autres sciences | 91 | 20.2% | 30.8% | 104 | 14.6% | 35.6% |
| Total | 450 | 100% | 25.8% | 712 | 100% | 28.5% |

La suite de l'analyse se limitera à l'étude des enquêtes de 1957 et 1963 dont les données sont groupées dans cinq tableaux portant respectivement sur la spécialisation (tableau 2.3.2-12), les fonctions (tableau 2.3.2-13), les secteurs d'emploi (tableau 2.3.2-14), le degré d'instruction (tableau 2.3.2-15) et les revenus (tableau 2.3.2-16). Nous n'avons pas l'intention de commenter ici ces tableaux en détail mais nous tenterons plutôt de vérifier certaines hypothèses.

Nous avons vu en analysant les groupes d'ingénieurs que les Canadiens français semblaient plus attirés, pour des raisons d'ordre sociologique et psychologique, vers les carrières s'apparentant aux professions libérales que vers les carrières s'exerçant au sein de l'entreprise privée et plus spécialement dans l'industrie manufacturière. Pouvons-nous vérifier la validité de cette hypothèse dans le cas des hommes de science québécois?

Le tableau 2.3.2-12 nous donne la répartition des groupes d'hommes de science analysés en 1957 et 1963 selon l'affiliation linguistique de l'université d'où le diplôme a été obtenu et selon leur spécialisation. La biologie est le domaine où la proportion des gradués d'universités françaises est la plus élevée dans les deux analyses (65.5% en 1957 et 70.3% en 1963). Le nombre de personnes dans le groupe de biologistes analysé étant très limité, on peut se demander s'il est possible d'inférer une conclusion d'un effectif aussi restreint. Cependant, la taille de l'effectif de l'échantillon des biologiestes étant

sensiblement la même dans les deux analyses, on peut supposer que l'échantillon est représentatif de la population des biologistes au Québec. Ces derniers seraient peu nombreux à comparer aux autres spécialistes du monde scientifique.

La biologie étant étroitement liée à la médecine et cette dernière occupant une place de choix dans les diverses professions prônées par les Canadiens français, certains éléments du milieu ont pu favoriser l'éclosion des biologistes chez les Canadiens français. Ainsi, par exemple, les facultés de médecine et les hôpitaux francophones, nombreux dans la province de Québec, requièrent les services de plusieurs spécialistes en biologie.

La classe "science générale" groupe dans les deux études un nombre considérable d'hommes de science parmi lesquels peu sont gradués d'universités françaises (14.7% en 1957 et 11.2% en 1963). La faible proportion de francophones dans cette classe s'expliquerait par le fait que peu d'universités françaises offrent cette spécialité. Celle-ci est beaucoup plus populaire dans les institutions anglophones.

Nous n'analyserons pas les autres spécialisations énumérées au tableau 2.3.2-12 car l'impossibilité de les classifier selon leur degré d'appariement avec les professions dites libérales nous empêche de

Tableau 2.3.2-13

1/3 DES HOMMES DE SCIENCE EMPLOYES AU QUEBEC EN 1957 ET EN 1963,
PAR UNIVERSITE DE GRADUATION (FRANCAISE OU ANGLAISE) ET PAR LES FONCTIONS QU'ILS OCCUPENT

| | Enquête de 1957 | | | Enquête de 1963 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Fonction | Total | % des hommes de science dans cette fonction | % des gradués d'universités françaises | Total | % des hommes de science dans cette fonction | % des gradués d'universités françaises |
| Construction, installation, etc. | 36 | 8.0% | 19.4% | 35 | 4.9% | 20.0% |
| Dessinateurs, recherch. développement | 118 | 26.2% | 27.1% | 173 | 24.3% | 28.3% |
| Administration | 132 | 29.3% | 17.4% | 148 | 20.8% | 17.6% |
| Prospection | 6 | 1.3% | 50.0% | 17 | 2.4% | 47.1% |
| Production, opér. entretien, sondage, inspection, serv. de laboratoire | 68 | 15.1% | 32.4% | 110 | 15.5% | 30.0% |
| Marketing & achat | 20 | 4.5% | 20.0% | 69 | 9.7% | 14.5% |
| Enseignement | 70 | 15.6% | 35.7% | 159 | 22.3% | 44.0% |
| Non mentionnée | - | - | - | 1 | 0.1% | - |
| TOTAL | 450 | 100% | 25.8% | 712 | 100% | 28.5% |

(280A)

vérifier notre hypothèse concernant l'attrait des Canadiens français pour les postes s'apparentant le plus à ces professions. D'ailleurs, on remarque que la variation de la représentation canadienne-française par rapport au pourcentage de base (25.8%) est faible pour les autres spécialités.

Le tableau 2.3.2-13 en page opposée répartit les individus analysés selon leur fonction. Les gradués d'universités françaises sont sous-représentés dans trois groupes de fonctions de ce tableau: "construction, installation, etc.", "administration" et "marketing et achat". Si, comme nous le croyons, les hommes de science occupant ces fonctions travaillent dans l'entreprise privée, cette sous-représentation des francophones confirmerait l'hypothèse de la sous-représentation des francophones dans ce secteur. Comme nous l'avons mentionné au cours de l'analyse des ingénieurs, cette carence de francophones dans ces postes s'expliquerait d'une part par leur antipathie naturelle envers les postes purement commerciaux et industriels, et d'autre part par le caractère anglophone des entreprises techniques québécoises et de leur marché. Par ailleurs, on remarque que les postes strictement non-industriels, tel l'enseignement, présentent un pourcentage relativement élevé de gradués d'universités françaises (35.7% dans l'étude de 1957 et 44% dans l'étude de 1963). Notre hypothèse semble donc se vérifier.

Tableau 2.3.2-14

1/3 DES HOMMES DE SCIENCE EMPLOYES AU QUEBEC EN 1957 ET EN 1963,
PAR UNIVERSITE DE GRADUATION (FRANCAISE OU ANGLAISE) ET PAR SECTEURS D'EMPLOI

| Secteurs d'emploi | Enquête de 1957 Total | % des hommes de science dans ce secteur | % des gradués d'universités françaises | Enquête de 1963 Total | % des hommes de science dans ce secteur | % des gradués d'universités françaises |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Industrie manufact. et minière | 209 | 46.4% | 12.0% | 319 | 44.8% | 13.8% |
| Construction, transport, entreposage et commun., utilités publiques, etc. | 39 | 8.7% | 25.6% | 45 | 6.3% | 13.3% |
| Commerce, finance, assurances, etc. | 31 | 6.9% | 6.5% | 55 | 7.7% | 27.3% |
| Services professionnels | 21 | 4.7% | 19.0% | 34 | 4.8% | 32.3% |
| Enseignement | 82 | 18.2% | 35.4% | 169 | 23.7% | 43.2% |
| Bureaux du gouvernement fédéral | 37 | 8.2% | 45.9% | 49 | 6.9% | 38.8% |
| Gouvernements municipaux et provincial | 31 | 6.9% | 93.5% | 41 | 5.8% | 85.4% |
| TOTAL | 450 | 100% | 25.8% | 712 | 100% | 28.5% |

En plus des tableaux 2.3.2-12 et 2.3.2-13, le tableau 2.3.2-14, répartissant les hommes de science analysés selon leur secteur d'emploi, nous permet de vérifier si oui ou non les francophones sont sous-représentés dans le secteur privé. Etudions ce tableau.

La majorité des groupes d'hommes de science analysés (46.4% en 1957 et 44.8% en 1963) travaillaient dans l'industrie manufacturière et minière privée. Les autres classes qui représentent les hommes de science travaillant dans l'entreprise privée sont: "construction, transport, entreposage et communications, utilités publiques, etc.", "commerce, finance, assurance, etc." et "services professionnels". Par ailleurs, les hommes de science travaillant dans des institutions gouvernementales ou dans l'enseignement, quelles que soient leurs fonctions, excepté ceux à l'emploi des entreprises d'Etat (Hydro-Québec, C.N. etc.), sont groupés dans les trois dernières classes du tableau. Or, on constate d'une part que les classes possédant les plus faibles pourcentages de gradués d'universités françaises sont effectivement celles qui représentent le secteur privé. Parmi ces dernières, l'industrie manufacturière et minière se classe à l'avant-dernier rang dans les deux études (12% en 1957 et 13.8% en 1963). D'autre part, les gouvernements et les institutions d'enseignement emploient relativement plus de gradués d'universités françaises que le secteur privé. La deuxième partie de notre hypothèse est donc vérifiée. Les hommes de science gradués

Tableau 2.3.2-15

1/3 DES HOMMES DE SCIENCE EMPLOYES AU QUEBEC EN 1957 ET EN 1963,
PAR UNIVERSITE DE GRADUATION (FRANCAISE OU ANGLAISE) ET PAR DEGRE D'INSTRUCTION

| Degré d'instruction | Enquête de 1957 Total | % des hommes de science dans ce degré d'instr. | % des gradués d'universités françaises | Enquête de 1963 Total | % des hommes de science dans ce degré d'instr. | % des gradués d'universités françaises |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Pas de diplôme | 6 | 1.3% | 0.0% | 6 | 0.8% | - |
| Baccalauréat | 242 | 53.8% | 22.3% | 407 | 57.2% | 22.6% |
| Maîtrise | 78 | 17.3% | 38.5% | 132 | 18.5% | 38.6% |
| Doctorat | 124 | 27.6% | 25.8% | 167 | 23.5% | 35.9% |
| **TOTAL** | 450 | 100% | 25.8% | 712 | 100% | 28.5% |

d'universités françaises sont sous-représentés dans le secteur privé. L'industrie manufacturière, secteur qui nous intéresse de plus près, ne fait pas exception aux autres secteurs privés. Elle n'accorderait pas aux hommes de science francophones la part qui leur revient. La réciproque peut aussi être vraie: les hommes de sciences canadiens-français négligeraient les carrières industrielles.

De nombreux motifs peuvent expliquer cette constatation. Comme dans le cas des ingénieurs, la mentalité du milieu, la propriété anglaise de nos industries et une préparation académique inadéquate sont des facteurs susceptibles d'avoir détourné une partie des hommes de science francophones du milieu industriel. Nous avons suffisamment élaboré les deux premiers de ces facteurs en étudiant les ingénieurs. Par contre, le tableau 2.3.2-15 nous permet d'analyser plus à fond la préparation académique des hommes de science. En effet, si elle existe, la lacune dans la formation des gradués d'universités françaises peut provenir de deux facteurs différents: le degré d'instruction obtenu d'une part et le contenu des cours offerts par l'université d'autre part. Or, la lecture du tableau 2.3.2-15 qui répartit les hommes de science analysés selon leur degré d'instruction nous permet de constater que les gradués d'universités françaises possèdent en moyenne un degré d'instruction supérieur à leurs collègues gradués des universités anglaises. En général les francophones y sont sur-représentés ou bien représentés par rapport à

Tableau 2.3.2-16

1/3 DES HOMMES DE SCIENCE EMPLOYES AU QUEBEC EN 1957 ET EN 1963,
PAR UNIVERSITE DE GRADUATION (FRANCAISE OU ANGLAISE) ET PAR GROUPE DE REVENU

| Groupe de revenu | Enquête de 1957 | | | Enquête de 1963 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | % des hommes de science dans ce groupe de rev. | % des gradués d'universités françaises | Total | % des hommes de science dans ce groupe de rev. | % des gradués d'universités françaises |
| $5,999 ou moins | 146 | 32.4% | 38.4% | 62 | 8.7% | 22.6% |
| $6,000 - $7,999 | 147 | 32.7% | 27.2% | 177 | 24.9% | 39.5% |
| $8,000 - $9,999 | 66 | 14.7% | 16.7% | 177 | 24.9% | 33.9% |
| $10,000 - $11,999 | 32 | 7.1% | 18.7% | 100 | 14.0% | 24.0% |
| $12,000 - $15,999 | 36 | 8.0% | 2.8% | 130 | 18.3% | 23.1% |
| $16,000 - $19,999 | 14 | 3.1% | 7.1% | 35 | 4.9% | 14.3% |
| $20,000 et plus | 7 | 1.6% | 0.0% | 31 | 4.3% | 0.0% |
| Non mentionné | 2 | 0.4% | 50.0% | - | - | - |
| TOTAL | 450 | 100% | 25.8% | 712 | 100% | 28.5% |

leur proportion dans l'échantillon total (25.8% en 1957 et 28.5% en 1963) dans les classes "maîtrise" (38.5% en 1957 et 38.6% en 1963) et "doctorat" (25.8% en 1957 et 35.9% en 1963) et sous-représentés dans la classe "baccalauréat" (22.3% en 1957 et 22.6% en 1963). Donc, si une préparation universitaire inadéquate est un facteur qui a joué contre l'embauche des hommes de science gradués d'universités françaises par l'industrie, la responsabilité en incomberait à l'université elle-même. Les cours offerts par celle-ci ne seraient pas adaptés aux exigences de l'industrie. Nous doutons fortement qu'une telle lacune existe dans les grandes universités françaises du Québec. Cependant, il n'est pas de notre ressort d'étudier la véracité de cette hypothèse et nous la maintenons comme cause plausible pour expliquer la faiblesse relative de l'élément francophone dans les cadres scientifiques de l'industrie privée au Québec.

En dernier lieu, le lecteur trouvera dans le tableau 2.3.2-16 une répartition des hommes de science analysés en 1957 et 1963 par groupes de revenus. Analysons ce tableau.

Premièrement l'analyse des données de l'enquête de 1957, dans ce tableau, nous indique que les gradués d'universités françaises sont sur-représentés par rapport à leur proportion dans l'échantillon total (25.8%) dans les deux classes de revenus les plus bas ($5,999 ou moins: 38.4% et $6,000 à $7,999: 27.2%) et sous-représentés dans les classes de revenus moyens et supérieurs.

Sachant qu'il y a corrélation entre le revenu d'un individu et son expérience, il faut interpréter ces résultats en tenant compte de la distribution des hommes de science par strates d'âge. Le tableau 2.3.2-11 donne cette distribution. Ainsi, on remarque que les francophones (analysés en 1957) y sont sous-représentés par rapport à leur proportion de base dans la strate groupant les jeunes gradués ne possédant que de 1 à 4 années d'expérience. Par contre, les gradués francophones sont sur-représentés dans les deux strates du centre qui groupent les individus possédant de 4 à 10 ans et de 11 à 20 ans d'expérience. Enfin, leur pourcentage est sensiblement identique au pourcentage de base dans la strate composée des individus ayant 21 ans et plus d'expérience. Donc, si l'âge était le seul facteur de distorsion entre les revenus des deux groupes ethniques, les gradués des universités françaises de l'étude de 1957 devraient être relativement sur-représentés - posséder un pourcentage supérieur à 25.8% - dans les classes de revenus moyens et formés un pourcentage sensiblement égal à leur proportion dans l'échantillon dans les classes de revenus supérieurs. Or, nous avons vu que les résultats de l'enquête de 1957 du tableau 2.3.2-16 n'indiquent pas cette tendance. Par conséquent, l'âge n'est pas le seul facteur causant des distorsions entre les revenus des deux groupes. Nous ne pouvons conclure cependant que la supériorité des revenus des hommes de science gradués d'universités anglophones sur les revenus des hommes de science gradués d'universités francophones n'était due qu'à leur appartenance ethnique. En effet,

d'autres facteurs, i.e. les fonctions détenues par les groupes d'hommes de science analysés, interviennent dans la détermination du revenu d'un individu.

En deuxième lieu, l'analyse des données de l'enquête de 1963 du tableau 2.3.2-16 nous indique que les gradués d'universités francophones sont sous-représentés par rapport à leur porportion dans l'échantillon total (28.5%) dans la classe de revenus les plus bas ($5,999 ou moins: 22.6%), sur-représentés dans les classes de revenus moyens ($6,000 à $7,999: 39.5% et $8,000 à $9,999: 33.9%) et sous-représentés dans les classes de revenus supérieurs à $10,000.

Le tableau 2.3.2-11 donne aussi la répartition par strate d'âge des individus analysés en 1963. Dans cette étude les gradués d'universités françaises possèdent un pourcentage sensiblement identique à leur moyenne dans l'échantillon dans deux strates d'âge: celle groupant les individus ayant de 1 à 4 ans d'expérience et celle groupant les individus ayant de 11 à 20 ans d'expérience. Par ailleurs, ils sont très sur-représentés dans le groupe des individus possédant de 5 à 10 ans d'expérience et sous-représentés chez les hommes de science les plus âgés.

Par conséquent, si l'expérience est le principal facteur intervenant dans la détermination du revenu des hommes de science analysés en 1963, les gradués d'universités françaises devraient être sur-représentés dans les classes de bas et moyens revenus ($6,000 à $10,000) et sous-représentés dans les classes de revenus supérieurs. Or, à l'exception d'une classe ($5,999 ou moins), c'est en gros ce que nous indique le tableau 2.3.2-16. Il semble donc qu'à l'exception de l'âge ou de l'expérience, l'influence des autres facteurs susceptibles d'intervenir dans la détermination du revenu des hommes de science se soit amenuisée entre 1957 et 1963.

## 3 - Conclusion

L'étude des hommes de science québécois, à partir des données du Ministère Fédéral du Travail ne nous a pas permis d'établir de façon précise la proportion de francophones dans cette population. Nous pouvons affirmer cependant que ces derniers y sont très sous-représentés à comparer à leur pourcentage dans la force ouvrière totale. Le recensement de 1961 établit leur pourcentage à 38.4%.

L'impossibilité de classifier les spécialisations des individus analysés selon leur degré d'appariement avec les professions libérales nous a empêché de vérifier l'hypothèse concernant l'attrait des Canadiens français pour les carrières présentant une analogie avec ces professions. Par contre, l'étude de la répartition linguistique à l'intérieur des fonctions et des secteurs d'emploi nous a permis de vérifier l'hypothèse de la sous-représentation des francophones dans le secteur privé. L'industrie manufacturière et minière en particulier n'accorderait pas aux hommes de science francophones la part qui leur reveint ou les Canadiens français négligeraient les carrières industrielles. Entre autres motifs susceptibles d'expliquer cette situation nous avons retenu la mentalité du milieu canadien-français, le caractère anglophone de la propriété des industries québécoises et le contenu inadéquat de la formation académique des honmes de science gradués d'universités francophones.

Enfin, l'étude des revenus des hommes de science analysés nous a permis de déceler une supériorité dans les revenus des hommes de science gradués d'universités anglophones sur les revenus des hommes de science gradués d'universités francophones. L'âge ou le nombre d'années d'expérience semble être le seul facteur responsable de cette distorsion dans les revenus des hommes de science analysés en 1963. Par contre, il semble que d'autres facteurs, i.e. les fonctions qu'ils occupaient, auraient aussi influencé la détermination des revenus des hommes de science analysés en 1957.

## D. ETUDE DES COMPTABLES AGREES TRAVAILLANT AU QUEBEC EN 1964

### 1 - Méthodologie

L'Institut canadien des comptables agréés publie à chaque année un annuaire donnant la liste complète des membres des instituts provinciaux, leur année d'admission à l'Institut, le nom de leur employeur et leur adresse personnelle. Nous avons fait un relevé de tous les membres de l'Institut des C.A. du Québec, les groupant selon leur affiliation linguistique, leur secteur d'emploi et leur date d'admission à l'Institut. L'étude que nous vous présentons est donc une analyse de la population totale des membres de l'Institut des comptables agréés du Québec en 1964.

La langue maternelle des membres n'étant pas indiquée dans l'annuaire, nous nous sommes servis (à l'instar de l'analyse des membres de la C.I.P.Q.) de la consonnance du nom de l'individu comme critère d'affiliation linguistique. Nous avons précédemment critiqué la valeur de ce critère. Rappelons simplement qu'il a été prouvé dans des enquêtes analogues que le pourcentage d'erreurs occasionné par l'emploi d'un tel critère n'excédait pas $\pm 5\%$.

L'étude des C.A. est résumée dans deux tableaux synoptiques portant respectivement sur les secteurs d'emploi et la répartition géographique des membres de l'Institut. Etudions ces tableaux.

Tableau 2.3.2-17

IMPORTANCE DES FRANCOPHONES, MEMBRES DE L'INSTITUT DES C.A. DU QUEBEC EN 1964, PAR GENRE D'EMPLOYEUR ET PAR PERIODE D'ADMISSION A L'INSTITUT

| | Total | | | 1960 - 1963 | | 1954 - 1959 | | 1944 - 1953 | | 1943 & avant | | Année d'admission inconnue | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | % de C.A. dans ce secteur | % min. de Français | Total | % Français | Total | % Français | Total | % Français | Total | % Français | Total | % Français |
| Industrie manufacturière et minière | 405 | 12.5 | 25.4 | 81 | 39.5 | 129 | 23.3 | 111 | 26.1 | 84 | 14.3 | - | - |
| Bureaux de vérification | 1780 | 55.1 | 49.4 | 501 | Min.52.9 Max.53.8(*) | 416 | Min.50.2 Max.50.9 | 541 | Min.58.4 Max.58.6 | 321 | 28.9 | 1 | 100 |
| Municipalités | 52 | 1.6 | 90.4 | 13 | 92.3 | 13 | 84.6 | 15 | 100 | 11 | 81.8 | - | - |
| Gouvernement provincial | 122 | 3.8 | 96.7 | 32 | 100 | 43 | 100 | 36 | 97.2 | 11 | 72.7 | - | |
| Gouvernement fédéral | 187 | 5.8 | 49.7 | 65 | Min.52.3 Max.56.9 | 43 | 53.5 | 58 | 53.4 | 21 | 23.8 | - | - |
| Enseignement | 40 | 1.2 | 62.5 | 9 | 77.8 | 16 | 56.3 | 11 | 63.6 | 4 | 50.0 | - | - |
| Commerce, finance, assurance, etc. | 488 | 15.1 | 46.5 | 128 | Min.55.5 Max.57.1 | 174 | Min.48.9 Max.49.4 | 133 | 48.1 | 53 | 13.2 | - | - |
| Inconnu et divers | 118 | 3.7 | 36.4 | 17 | 58.8 | 16 | 43.8 | 37 | 40.5 | 48 | 22.9 | - | - |
| Institutions, etc. | 40 | 1.2 | 72.5 | 17 | 88.2 | 12 | 58.3 | 10 | 70.0 | 1 | - | - | - |
| TOTAL | 3232 | 100 | 48.5 | 863 | Min.54.9 Max.56.1 | 862 | Min.49.2 Max.49.6 | 952 | Min.54.5 Max.54.6 | 554 | 26.5 | 1 | 100 |

(*) Note: La différence entre les pourcentages de francophones maximums et les pourcentages de francophones minimums est causée par les C.A. dont le nom ne nous a pas permis de déterminer leur appartenance linguistique.

2 - Analyse des résultats

Environ la moitié des membres de l'Institut des comptables agréés du Québec en 1964 étaient francophones. Une fois de plus les francophones sont sous-représentés par rapport à leur proportion dans la force ouvrière totale au Québec, qui était de 77.3% lors du recensement de 1961. Par contre, ils sont relativement plus nombreux parmi les C.A. que dans la population des ingénieurs et des hommes de science québécois. Entre autres explications de cet attrait du C.A. auprès des Canadiens français comparativement aux carrières scientifiques et de génie, on pense immédiatement au caractère "professionnel" conféré par le titre de C.A. A notre avis, cette affinité entre le C.A. et les professions libérales a certainement favorisé son acceptation dans le milieu francophone.

La stratification de la population analysée par périodes d'admission à l'Institut nous indique qu'un quart seulement des C.A. admis à l'Institut en 1943 ou avant sont d'origine ethnique française. Par contre, plus de la moitié de ceux admis au cours de la période de 1944 à 1953 sont francophones. Cet écart considérable entre les pourcentages de francophones de ces deux groupes s'expliquerait par la fermeture de la profession des comptables agréés au Québec en 1946. En effet, avant 1946, plusieurs C.P.A., C.G.A. et gradués de facultés de commerce pratiquaient la

profession de comptable sans être membres de l'Institut. Or, selon l'Institut, la majorité de ces non-membres étaient francophones. En 1946, une loi provinciale ferma la profession de comptable, restreignant sa pratique aux membres de l'Institut des C.A. du Québec. Ce dernier admit alors dans ses rangs tous les praticiens non-membres. Il en résulta une augmentation considérable du nombre de membres francophones.

La distorsion dans les résultats causée par la fermeture de la profession en 1946, rend difficile l'analyse de l'évolution de la composante ethnique en fonction de l'âge des membres de l'Institut. Seulement les deux premières strates ("60 à 63" et "54 à 59") du tableau 2.3.2-17 refléteraient l'âge moyen ou le nombre d'années d'expérience des individus qu'elles groupent. Cependant, en réunissant en une seule classe les individus des deux dernières strates (1944 à 1953 et 1943 et avant), il en résulte une nouvelle strate groupant les C.A. possédant onze ans ou plus d'expérience. Nous disposons ainsi de trois strates à l'intérieur desquelles nous pouvons établir une relation entre la composante ethnique et l'âge des individus.

| Période d'admission à l'Institut | % de francophones |
|---|---|
| 1960 - 63 | 54.9% |
| 1954 - 59 | 49.2% |
| 1953 et avant | 44.2% |

Comme dans le cas des ingénieurs, le pourcentage de francophones croît lorsque l'âge moyen des individus diminue. L'augmentation du pourcentage de francophones d'une strate à l'autre est cependant moins prononcée ici que dans le cas des membres de la C.I.P.Q. (cf. tableau 2.3.2-3).

Analysons maintenant le comportement de l'ethnie à l'intérieur des secteurs d'emploi. L'industrie est le secteur qui possède le plus faible pourcentage de francophones. Seulement un quart des C.A. employés dans ce domaine sont d'origine ethnique française. Ceux-ci sont très sous-représentés par rapport à leur proportion dans la population totale des C.A. au Québec (48.5%). Le deuxième secteur qui possède un pourcentage de francophones en dessous du pourcentage de base "commerce, finance, assurance, etc.", appartient aussi au secteur privé. 46.5% des C.A. dans ce secteur seraient francophones. L'hypothèse de la sous-représentation relative des francophones dans le secteur privé, en particulier dans l'industrie manufacturière, se vérifie donc une fois de plus. D'ailleurs si, comme dans le cas des ingénieurs, un certain nombre de comptables agréés travaillant au Québec sans faire partie de l'Institut québécois, ils exercent leur fonction à l'intérieur d'une entreprise privée. Ayant reçu leur diplôme d'un autre institut canadien ou étranger, on peut supposer que la majorité de ces comptables agréés sont anglophones. Si tel est le cas, le pourcentage de C.A. francophones dans l'industrie québécoise

serait inférieur à 25% et la sous-représentation des francophones dans le secteur privé serait plus accentuée que celle établie par les données du tableau 2.3.2-17. Contrairement à l'industrie, le gouvernement provincial et les municipalités emploient principalement des C.A. canadiens-français: 96.7% des C.A. à l'emploi du gouvernement provincial et 90.4% de ceux à l'emploi des municipalités de la province seraient francophones.

Plus de la moitié (55%) des C.A. québécois travaillent dans des bureaux de vérification privés. La proportion de francophones parmi les C.A. de ce secteur (49.4%) est sensiblement la même que celle de la population totale des membres de l'Institut québécois (48.5%). Les bureaux de vérification étant, par définition, un secteur ayant beaucoup de ressemblance avec les professions libérales seraient plus attrayants pour les francophones que l'industrie telle quelle.

Jusqu'ici nous nous sommes limités à une analyse globale de la situation de l'ethnie à l'intérieur des secteurs. Analysons maintenant le comportement de la composante ethnique à l'intérieur de ces derniers en fonction de l'âge moyen des individus analysés. Comme nous l'avons expliqué précédemment, la distorsion dans les résultats causée par la fermeture de la profession en 1946, limite notre analyse à trois strates d'âge: 1960 à 1963, 1954 à 1959 et 1953 et avant.

En premier lieu, dans l'industrie manufacturière, primaire et secondaire, secteur qui nous intéresse de plus près, les pourcentages minimums de francophones dans les trois strates d'âge mentionnées plus haut sont les suivants:

| Période d'admission à l'Institut | % de francophones |
|---|---|
| 1960 - 63 | 39.5% |
| 1954 - 59 | 23.3% |
| 1953 et avant | 21.0% |

On remarque un accroissement du fait français lorsqu'on passe des groupes plus âgés aux plus jeunes. Près de 40% des jeunes C.A. travaillant dans l'industrie sont francophones alors que seulement 21% de leurs collègues plus âgés le sont. L'augmentation du pourcentage de francophones en fonction de la diminution de l'âge moyen des individus analysés est toutefois moins prononcée dans le cas des C.A. que dans le cas des membres de la C.I.P.Q. (cf. tableau 2.3.2-3). Par contre, le pourcentage de francophones chez les C.A. les plus âgés (21%) est supérieur à celui des ingénieurs les plus expérimentés (11.5%). La profession de comptable aurait attiré les Canadiens français plus tôt que les carrières de génie. De plus, l'augmentation de la proportion des C.A. francophones dans les strates groupant les jeunes membres de l'Institut nous permet de prévoir, à l'instar des ingénieurs, une

francisation accrue de la population des C.A. dans la haute administration de l'industrie.

En deuxième lieu, les pourcentages de francophones à l'intérieur des trois strates d'âge, parmi les C.A. travaillant dans les bureaux de vérification, sont les suivants:

| Période d'admission à l'Institut | % de francophones |
|---|---|
| 1960 - 63 | 52.9% |
| 1954 - 59 | 50.2% |
| 1953 et avant | 47.4% |

Il existe aussi un faible accroissement du fait français lorsque l'âge moyen des individus diminue (mais moins prononcé que dans l'industrie). Les francophones semblent s'être intéressés tôt à la carrière de vérificateur public. Ceci confirmerait notre hypothèse de l'attrait qu'ont les Canadiens français pour les professions à caractère libéral.

En troisième lieu, les C.A. plus âgés travaillant dans les secteurs publics sont en presque totalité des francophones. Ainsi, 92.3% des C.A. travaillant pour les municipalités de la province de Québec admis en 1953 et avant, et 91.5% de ceux travaillant pour le gouvernement provincial admis à l'Institut au cours de la même période sont

d'origine ethnique française. Par conséquent, le secteur public aurait toujours été favorable aux francophones.

Enfin, les pourcentages de francophones à l'intérieur des trois strates dans le deuxième secteur privé: "commerce, finance, assurance, etc." sont les suivants:

| Période d'admission à l'Institut | % de francophones |
|---|---|
| 1960 - 63 | 55.5% |
| 1954 - 59 | 48.9% |
| 1953 et avant | 38.2% |

On constate une augmentation du fait français lorsque l'âge moyen des individus diminue. Ainsi, nous pouvons ici aussi prévoir, dans un avenir prochain, si l'on suppose nulle la discrimination de l'industrie envers les francophones, une francisation accrue de la population des C.A. dans les hauts cadres administratifs des entreprises de ce secteur.

En plus de connaître la situation des francophones dans l'ensemble de la population des C.A. membres de l'Institut québécois il serait intéressant d'étudier la répartition linguistique de cette population à l'intérieur des différentes régions de la province.

Tableau 2.3.2-18

IMPORTANCE DES FRANCOPHONES, MEMBRES DE L'INSTITUT DES COMPTABLES AGREES DU QUEBEC EN 1964, PAR LOCALISATION GEOGRAPHIQUE DE LEUR TRAVAIL

| Lieu de travail | Nombre de C.A. dans cette région | % de C.A. dans cette région | % de francophones |
|---|---|---|---|
| Montréal et environs | 2,543 | 78.8% | 38.8% |
| Québec et région | 361 | 11.2 | 94.7 |
| Nord-Ouest du Québec | 40 | 1.2 | 85.0 |
| Vallée de l'Outaouais | 114 | 3.5 | 41.2 |
| Cantons de l'Est | 97 | 3.0 | 85.6 |
| Bas St-Laurent | 46 | 1.4 | 97.8 |
| Lac St-Jean | 31 | 0.9 | 93.5 |
| TOTAL | 3,232 | 100.0 | 48.5 |

Le tableau 2.3.2-18 en page opposée nous en donne l'occasion. 78.8% de tous les membres de l'Institut des comptables agréés du Québec travaillaient en 1964 dans la région métropolitaine. De ceux-ci, 38.8% seulement étaient francophones. Par conséquent, ces derniers étaient sous-représentés dans la région métropolitaine par rapport à leur proportion dans l'ensemble de la population des C.A. québécois (48.5%). Leur pourcentage parmi ceux travaillant dans la vallée de l'Outaouais (41.2%) - région qui, située aux limites de l'Ontario, possède un caractère anglophone - était même supérieur à leur proportion dans le Grand Montréal. D'autre part, presque la totalité des C.A. travaillant dans la deuxième plus grande agglomération urbaine de la province, "Québec et région", étaient francophones (94.7%). La même situation existait aussi dans les autres régions de la province.

En résumé, il semble évident que le milieu joue un rôle dans la détermination de la composante ethnique de la population des C.A. dans les différentes régions de la province. Montréal, région cosmopolite et multiculturelle, attirerait plus les C.A. anglophones que les autres régions à caractère très francophone. De fait, en faisant abstraction de la vallée de l'Outaouais, l'élément anglais est négligeable dans la population des C.A. québécois localisée à l'extérieur de la région métropolitaine.

3 - Conclusion

Après cette brève analyse des tableaux 2.3.2-17 et 2.3.2-18, nous pouvons résumer les conclusions qui en découlent comme suit:

Premièrement, les Canadiens français sont sous-représentés dans la population des C.A. au Québec (48.5%) par rapport à leur pourcentage dans la force ouvrière totale (77.3% en 1961). On constate cependant une augmentation du pourcentage de francophones en fonction de la diminution de l'âge moyen des individus analysés.

Deuxièmement les comptables agréés francophones sont relativement beaucoup plus nombreux dans le secteur public (à l'exception du gouvernement fédéral) que dans le secteur privé en général et, en particulier, dans l'industrie manufacturière. Cependant, l'augmentation considérable du fait français dans le secteur privé parmi la jeune population des C.A. nous permet de prévoir dans un avenir prochain une francisation accrue de la population des C.A. dans les hauts cadres administratifs des entreprises dans ce secteur. Cette conclusion n'est valable que si l'on suppose nulle la discrimination de l'entreprise privée envers le Canadien français. Les mêmes motifs évoqués lors de l'étude des ingénieurs expliqueraient cet intérêt accru des jeunes C.A. canadiens-français envers les carrières

industrielles. Le gouvernement provincial et les municipalités, par contre, semblent attirer les C.A. francophones de tout âge.

Troisièmement, les bureaux de vérification, contrairement à l'entreprise privée, industrielle et commerciale, exerceraient aussi un attrait particulier auprès des Canadiens français de tout âge. Nous avons expliqué ce fait par la similitude qui existe entre les caractéristiques de ce secteur et celles des professions dites libérales.

Enfin, à l'instar des ingénieurs, le milieu semble jouer un rôle important dans la détermination de la composante ethnique de la population des C.A. à l'intérieur des différentes régions géographiques de la province, la presque totalité des C.A. anglophones (93.5%) étant concentrée dans la région métropolitaine.

## E. ETUDE DES AVOCATS TRAVAILLANT DANS L'INDUSTRIE QUEBECOISE EN 1964

### 1 - Méthodologie

L'annuaire téléphonique judiciaire de la province de Québec donne la liste complète de tous les avocats membres du Barreau de la province ainsi que le nom et l'adresse de leur étude ou de leur employeur et l'année de leur admission au Barreau. Nous avons parcouru cet annuaire et fait un relevé des avocats qui travaillaient à plein temps dans l'industrie manufacturière et minière québécoise. Nous avons réparti ceux-ci selon leur affinité linguistique en utilisant le même critère que dans l'étude des membres de la C.I.P.Q. et de l'Institut des C.A. du Québec: la consonnance du nom. Les résultats de cette analyse sont compilés dans le tableau 2.3.2-19.

Tableau 2.3.2-19

IMPORTANCE DES FRANCOPHONES, MEMBRES DU BARREAU DU QUEBEC EN 1964, TRAVAILLANT DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE ET MINIERE QUEBECOISE, PAR ANNEE D'ADMISSION AU BARREAU

| Année | Nombre total | Nombre de Français | % |
|---|---|---|---|
| 1960 - 1964 | 12 | 7 | 58.3% |
| 1954 - 1959 | 14 | 7 | 50.0% |
| 1944 - 1953 | 12 | 2 | 16.7% |
| 1943 & avant | 15 | 8 | 53.3% |
| TOTAL | 53 | 24 | 45.3% |

## 2 - Analyse des résultats

Peu d'avocats, membres du Barreau de la province de Québec, travaillaient à plein temps dans l'industrie en 1964. Cependant, le tableau 2.3.2-19 étant le résultat d'une analyse totale de la population, il refléterait la situation réelle des francophones dans ce groupe. Par contre, un nombre assez important d'avocats non-membres du Barreau de la province sont à l'emploi de l'industrie québécoise. En effet, on peut supposer que seuls les avocats travaillant dans le contentieux de l'entreprise gardent leur affiliation au Barreau de la Province. A l'instar des ingénieurs non-membres de la C.I.P.Q. et des C.A. non-membres de l'Institut des C.A. du Québec, la majorité de ces avocats seraient anglophones. Le tableau 2.3.2-19 surestimerait alors la part relative des francophones dans la population des avocats à l'emploi de l'industrie québécoise.

Nous laissons au lecteur le soin de tirer ses propres conclusions des résultats du tableau 2.3.2-19. Notons seulement que les francophones sont une fois de plus sous-représentés par rapport à leur proportion dans la force ouvrière totale québécoise.

## F. ETUDE DES DIPLOMES EN COMMERCE

### 1 - Méthodologie

Aucun annuaire ou association groupe tous les diplômés en commerce canadiens. L'étude de ces derniers comporte donc quelques difficultés. Seulement quelques associations d'anciens de facultés de commerce publient à chaque année un annuaire contenant les noms, les adresses, les années de promotion et les postes détenus par leurs membres. Par contre, presque toutes les facultés de commerce tiennent à jour un registre contenant les noms, les adresses et les années de promotion de leurs diplômés. Nous avons demandé à toutes les universités canadiennes décernant un diplôme en commerce ou en administration de nous faire parvenir cette liste. A l'exception de quelques-unes, toutes ont répondu à notre demande.

Ces données de base nous ont permis d'étudier l'ensemble de la population des diplômés en commerce travaillant au Québec en fonction de deux variables seulement: l'université de promotion et le nombre d'années d'expérience. Ainsi, il nous a été possible d'étudier les secteurs d'emploi, les fonctions, les spécialisations et les gains de l'ensemble des diplômés en commerce travaillant dans la province de Québec.

Toutefois, nous avons obtenu les renseignements qui nous ont permis d'établir la répartition par secteurs d'emploi des bacheliers en commerce (B. Com.) de l'université McGill et des diplômés de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales.

Enfin, connaissant d'une part le lieu de travail de tous les diplômés en commerce canadiens et, d'autre part, leur université de promotion, nous avons pu étudier la mobilité de ces derniers en fonction de l'appartenance linguistique de leur université de promotion.

Tableau 2.3.2-20

DIPLOMES EN COMMERCE, TRAVAILLANT AU QUEBEC EN 1964, PAR UNIVERSITE DE PROMOTION ET PAR NOMBRE D'ANNEES D'EXPERIENCE

| Université | Total | | 1 à 4 ans d'exp. | | 5 à 10 ans d'exp. | | 11 à 20 ans d'exp. | | 21 ans & plus | | Nombre d'an. d'exp. inconnu | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| H.E.C. | 2161 | 27.1% | 538 | 21.7% | 402 | 21.2% | 617 | 27.1% | 604 | 45.3% | - | - |
| Laval | 1782 | 22.3% | 652 | 26.4% | 483 | 25.4% | 482 | 21.1% | 165 | 12.4% | - | - |
| Sherbrooke | 187 | 2.3% | 161 | 6.5% | 26 | 1.4% | - | - | - | - | - | - |
| Moncton | 12 | .2% | 4 | .2% | 1 | 0.0% | 7 | 0.3% | - | - | - | - |
| Sous-total univ. can.-fr. | 4142 | 51.9% | 1355 | 54.8% | 912 | 48.0% | 1106 | 48.5% | 769 | 57.7% | - | - |
| McGill | 1646 | 20.6% | 225 | 9.1% | 301 | 15.8% | 665 | 29.2% | 455 | 34.1% | - | - |
| Sir George William | 1479 | 18.5% | 653 | 26.4% | 476 | 25.1% | 324 | 14.2% | 25 | 1.9% | 1 | 25.0% |
| Autres un.can. | 722 | 9.0% | 239 | 9.7% | 210 | 11.1% | 186 | 8.1% | 84 | 6.3% | 3 | 75.0% |
| Sous-total un. can.-angl. | 3847 | 48.1% | 1117 | 45.2% | 987 | 52.0% | 1175 | 51.5% | 564 | 42.3% | 4 | 100% |
| TOTAL | 7989 | 100% | 2472 | 100% | 1899 | 100% | 2281 | 100% | 1333 | 100% | 4 | 100% |

- Ces données ne comprennent pas les diplômés de Queen's ayant plus de 10 ans d'expérience.
- Le tableau ne contient qu'une partie des diplômés de l'université de Moncton
- Les diplômés des universités d'Ottawa et St.Mary's et du collège Loyola ne sont pas dans le tableau parce que nous ne connaissions pas leur adresse.
  Les diplômés de ces universités sont au nombre de:

| Université | Total | Nombre d'années d'expérience: 1 à 4 ans | 5 à 10 ans | 11 & 12 ans |
|---|---|---|---|---|
| Ottawa | 571 | 374 | 197 | - |
| St.Mary's | 155 | 94 | 61 | - |
| Loyola | 323 | 200 | 89 | 34 |

- Nous n'avons reçu aucun renseignement des 2 universités suivantes: - St-François-Xavier
  - Windsor

(305A)

## 2 - Analyse des résultats

Le tableau 2.3.2-20 en page opposée répartit les diplômes en commerce travaillant au Québec selon leur université de promotion et leur nombre d'années d'expérience. Les diplômés d'universités canadiennes-françaises inclus dans ce tableau représentent 52% de la population des diplômés québécois en commerce. Cependant, les diplômés non-inclus dans le tableau 2.3.2-20 étant en majorité anglophones, la proportion réelle des gradués d'universités canadiennes-françaises dans la population des gradués en commerce travaillant au Québec est probablement inférieur à 52%. Par contre, le petit nombre de ces gradués nous permet d'affirmer que le pourcentage réel de gradués d'universités canadiennes-françaises dans la population analysée est d'environ 50%.

L'utilisation de l'université de promotion comme critère d'affiliation linguistique des gradués en commerce travaillant au Québec dévalue, à notre avis, l'importance relative des francophones. En effet, plusieurs Canadiens français fréquentent des institutions d'enseignement canadiennes-anglaises ou américaines. Il en résulte que les diplômés en commerce seraient, de tous les diplômés d'université étudiés dans cet article, ceux possédant le plus fort contingent de francophones. Quoique nous ne pouvons évaluer exactement la proportion de ces derniers dans la population

des diplômés en commerce au Québec, nous pouvons affirmer que leur pourcentage est supérieur à 50%. Une fois de plus cependant les francophones sont sous-représentés par rapport à leur proportion dans l'ensemble de la force ouvrière québécoise.

Beaucoup de C.A. étant des diplômés en commerce, il existe un chevauchement entre la population des membres de l'Institut des comptables agréés du Québec que nous avons analysée précédemment et celle des diplômés en commerce du Québec. On remarque d'ailleurs que le pourcentage de francophones est sensiblement le même dans les deux populations. Cependant le nombre total de C.A. québécois étant 3,232 (cf. tableau 2.3.2-17) et celui des diplômés en commerce québécois, 7,989, nous croyons que les deux populations diffèrent suffisamment l'une de l'autre pour justifier leur analyse respective.

L'analyse des données à l'intérieur des strates d'âge du tableau 2.3.2-20 nous révèle que les universités canadiennes-françaises ont formé près de 58% des diplômés en commerce du Québec possédant 21 années et plus d'expérience. Par contre, la contribution relative de ces mêmes universités à la population des diplômés en commerce possédant entre 5 et 20 années d'expérience n'est que de 48%. Enfin, 55% des jeunes diplômés québécois en commerce ne possédant que 1 à 4 années d'expé-

rience sont diplômés d'une université canadienne-française.

Le pourcentage élevé de diplômés d'universités canadiennes-françaises parmi les diplômés qui ont le plus d'années d'expérience (57.7%) s'expliquerait par le fait que l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales fut la première institution canadienne à dispenser un enseignement commercial supérieur (2). D'ailleurs on remarque qu'elle a formé 45.3% de tous les diplômés en commerce du Québec possédant, en 1964, 21 années ou plus d'expérience.

Ainsi, lorsque le développement des facultés de commerce des universités canadiennes-anglaises en général et, en particulier de l'université Sir George Williams, permit aux étudiants anglophones d'acquérir chez eux une formation commerciale, l'apport relatif des universités canadiennes-françaises à la population des diplômés en commerce au Canada travaillant au Québec diminua sensiblement. Ce développement récent de la faculté de commerce de l'université Sir George Williams expliquerait donc l'apport accru des universités canadiennes-anglaises dans les strates du centre (5 à 10 ans et 11 à 20 ans d'expérience) du tableau 2.3.2-20.

Si les variations dans le pourcentage de diplômés d'universités canadiennes-françaises dans les trois dernières strates du tableau 2.3.2-20 s'expliquent principalement par une variation au niveau de l'offre de cours

(2) Fondée en 1907, elle a ouvert ses portes en 1910.

disponibles à ceux désirant faire carrière dans le monde des affaires, l'augmentation du pourcentage de diplômés d'universités canadiennes-françaises parmi les diplômés en commerce ne possédant que 1 à 4 années d'expérience, serait à notre avis plus significative. En effet, deux facteurs expliqueraient selon nous le contingent relativement nombreux de diplômés en commerce francophones dans la jeune population des diplômés en commerce du Québec. D'une part, le développement de la faculté de commerce de l'université de Sherbrooke a augmenté le nombre de cours offerts aux francophones désireux de se spécialiser en administration ou en commerce. D'autre part, en plus de l'accroissement de l'offre des cours conduisant aux carrières administratives et commerciales, l'évolution récente de la mentalité du milieu canadien-français vis-à-vis ces carrières aurait provoqué un accroissement des demandes d'entrée faites auprès des facultés de commerce des universités canadiennes-françaises.

Si, comme nous le croyons, l'augmentation du pourcentage de francophones dans la strate groupant les jeunes diplômés en commerce du Québec par rapport aux individus plus âgés de cette population découle en partie du moins d'un changement dans la perception du monde des affaires par le milieu canadien-français, nous sommes justifiés de croire que cette tendance se perpétuera dans l'avenir. Ainsi, il nous est permis de prédire une francisation accrue de la population des diplômés en

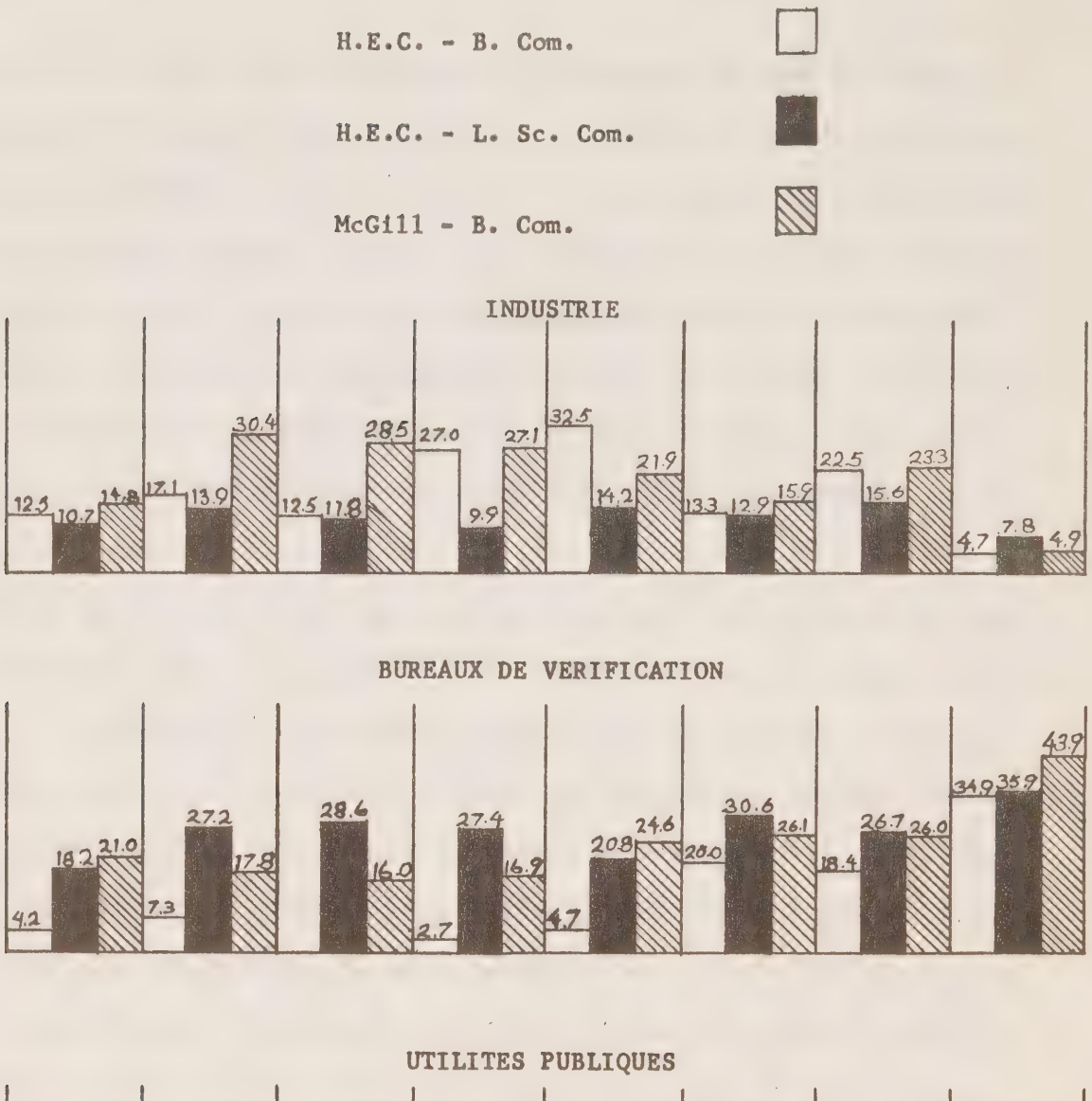
commerce au sein des hauts cadres administratifs des entreprises québécoises d'ici 20 ans.

Ce n'est pas tout de connaître la répartition globale des diplômés québécois en commerce selon l'appartenance ethnique de leur université de promotion. Par exemple, le tableau 2.3.2-20 ne contenant aucun renseignement sur les secteurs d'emploi ne nous permet pas d'évaluer l'apport des diplômés francophones aux cadres administratifs industriels. Etudions donc la répartition par secteur d'emploi des diplômés en commerce des deux universités qui ont fourni le plus de diplômés en commerce à leur milieu linguistique, l'université McGill et l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales.

De 1910 à 1964, 2,297 étudiants ont reçu un diplôme de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales. De ceux-ci, 418 ont reçu un B. Com.; 1,377 une Lic. en Sc. Com. et 502 un diplôme de préparation aux affaires. Ce dernier diplôme est décerné aux étudiants des cours du soir qui, durant cinq années consécutives, se préparent à passer les examens d'admission à l'un ou l'autre des trois groupes de spécialistes en comptabilité: R.I.A., C.G.A. et C.A. La grande majorité de ces diplômés des cours du soir sont engagé dans des bureaux de vérification; c'est pourquoi nous les avons omis de notre étude comparative de la répartition par secteurs d'emploi des diplômés de la faculté de commerce de McGill et de

Tableau 2.3.2-21

REPARTITION PAR SECTEURS D'EMPLOI ET PERIODES DE PROMOTION DES DIPLOMES EN COMMERCE DE L'UNIVERSITE McGILL ET DE L'ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES




| Période de promotion | 1913-33 | 1934-43 | 1944-48 | 1949-53 | 1954-57 | 1958-60 | 1961-62 | 1963-64 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nombre de diplômés | 24 | 41 | 8 | 37 | 43 | 75 | 71 | 63 |
| | 187 | 323 | 238 | 262 | 120 | 62 | 45 | 76 |
| | 210 | 214 | 263 | 498 | 137 | 138 | 73 | 41 |

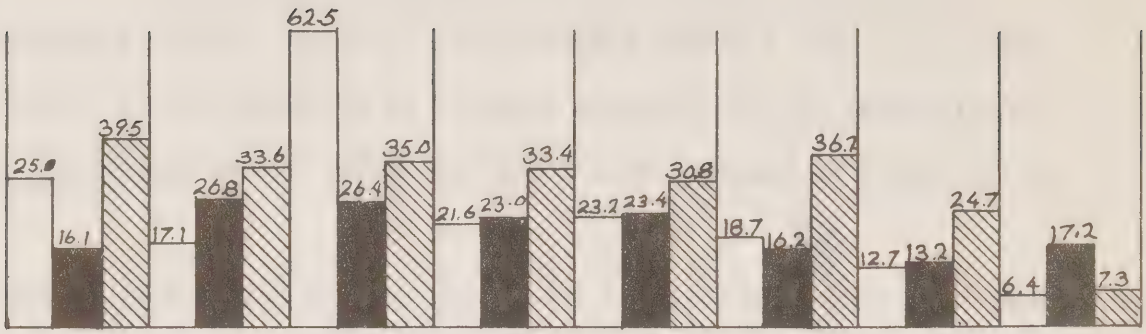
l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales. De plus, nous ne possédons aucun renseignement sur les secteurs d'emploi de 56 bacheliers en commerce et de 64 licenciés en commerce de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales.

Depuis sa fondation jusqu'en 1964, l'université McGill pour sa part a décerné 2,609 baccalauréats en commerce. Nous avons reçu des renseignements sur les secteurs d'emploi de seulement 1,574 de ceux-ci.

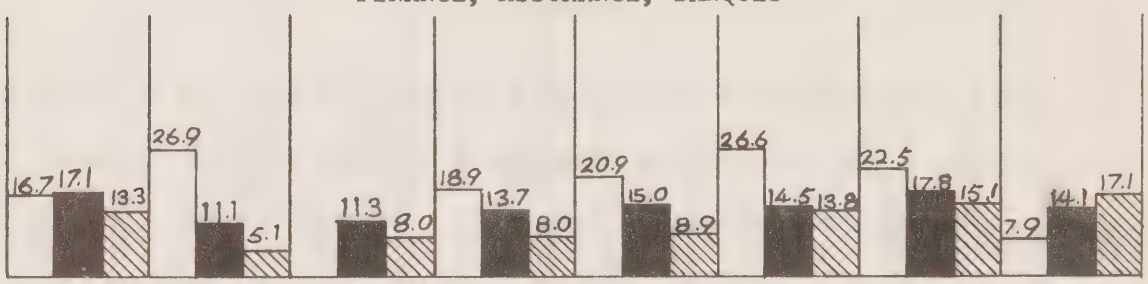
Notre analyse porte donc sur 362 bacheliers en commerce de l'Ecole des H.E.C., 1,313 licenciés en commerce de la même école et 1,574 bacheliers en commerce de l'université McGill.

Le tableau 2.3.2-21 en page opposée donne pour chaque groupe de diplômés analysé (B.Com. H.E.C., L. Sc. Com. H.E.C. et B. Com. McGill) et chaque période de graduation le pourcentage de diplômés de cette période dans le secteur d'emploi étudié. La base qui sert au calcul des pourcentages est le nombre de diplômés dont on connaissait le secteur d'emploi et non le total des diplômés de cette période. Nous n'avons pas l'intention d'étudier en détail l'ensemble du tableau 2.3.2-21. Notre analyse se bornera à tenter de vérifier la validité de quelques hypothèse.

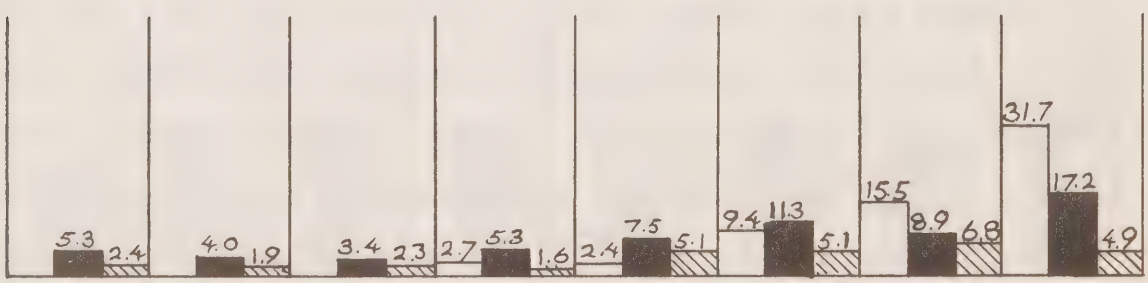
COMMERCE & AUTRES SERVICES



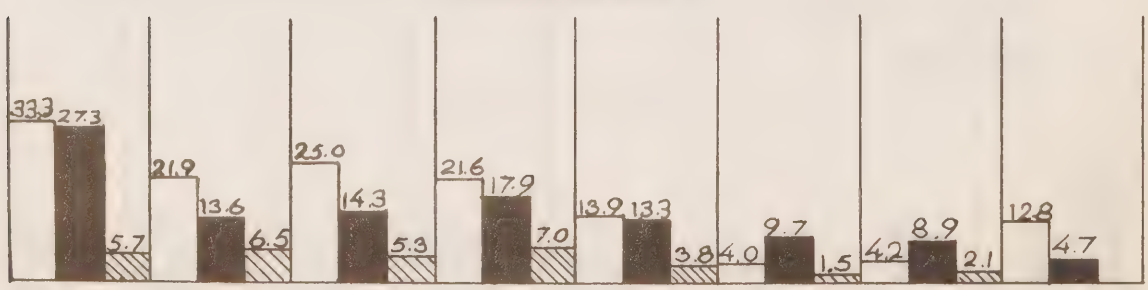

FINANCE, ASSURANCE, BANQUES




ENSEIGNEMENT & ACTIVITES CONNEXES




GOUVERNEMENTS




| Période de promotion | 1913-33 | 1934-43 | 1944-48 | 1949-53 | 1954-57 | 1958-60 | 1961-62 | 1963-64 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nombre de diplômés | 24 | 41 | 8 | 37 | 43 | 75 | 71 | 63 |
| | 187 | 323 | 238 | 262 | 120 | 62 | 45 | 76 |
| | 210 | 214 | 263 | 498 | 137 | 138 | 73 | 41 |

Une des hypothèses de base qui semble se vérifier tout au long de cet article est celle de l'apathie des Canadiens français envers les carrières industrielles et de leur attrait pour les carrières ou les secteurs s'apparentant aux professions libérales. Pouvons-nous vérifier cette hypothèse à partir des données du tableau 2.3.2-21?

Si l'hypothèse énoncée ci-haut est valable, les conséquences qui en découlent devraient se refléter dans les résultats du tableau 2.3.2-21. Ainsi nous devrions y constater:

- Un pourcentage plus élevé des diplômés en commerce de McGill qui travaillent dans l'industrie que le pourcentage de l'ensemble des diplômés de l'Ecole des H.E.C. travaillant dans ce secteur.

- Un pourcentage plus élevé des diplômés de l'Ecole des H.E.C. qui travaillent dans les bureaux de vérification que le pourcentage des diplômés de l'université McGill dans ce secteur.

- Une proportion plus élevée des diplômés de l'Ecole des H.E.C. qui travaillent dans le secteur public (gouvernements) que celle des diplômés de l'université McGill.

Analysons donc le tableau pour voir si oui ou non les résultats coincident avec les conséquences de l'hypothèse énoncée ci-haut.

En premier lieu, l'analyse du secteur industriel du tableau 2.3.2-21 nous révèle deux choses. Premièrement, on constate qu'en général la proportion des diplômés de McGill travaillant dans l'industrie est plus grande que la proportion de l'ensemble (bacheliers et licenciés) des diplômés de l'Ecole des H.E.C. travaillant dans le même secteur. Un des points énoncés ci-haut est donc vérifié. Deuxièmement, on remarque que parmi les diplômés de l'Ecole des H.E.C., la proportion des bacheliers occupant un poste dans l'industrie est en général plus grande que la proportion des licenciés travaillant dans le même secteur.

A notre avis, deux facteurs expliqueraient cette constatation. D'abord, les licenciés en commerce étant pour la plupart des diplômés (B.A.) des collèges classiques, ils seraient plus conditionnés par la mentalité du milieu canadien-français que leurs collègues bacheliers. Ainsi l'influence du mythe des professions libérales aurait orienté plusieurs licenciés vers la pratique de la profession comptable.

Deuxièmement, le baccalauréat en sciences commerciales était avant 1959 décerné uniquement à ceux qui, pour diverses raisons, ne pouvaient compléter leur licence; les bacheliers promus avant cette date étaient

ainsi en grande partie détournés des fonctions spécialisées, telle la comptabilité. On les trouverait principalement dans les fonctions demandant peu de préparation théorique avancée comme c'est le cas pour la vente. Ainsi, on remarque d'une part que le pourcentage des bacheliers de l'Ecole des H.E.C. diplômés avant 1958 qui travaillent dans le secteur "commerce et autres services" est très élevé et d'autre part, que leur proportion dans le secteur "bureaux de vérification" est néglibeable pour les périodes antérieures à 1958.

Deux facteurs expliqueraient la faible proportion de tous les diplômés de 1963 - 64 qui travaillent dans l'industrie. Premièrement, les diplômés voulant obtenir le titre de C.A. doivent faire un stage de une à deux années dans un bureau de vérification. On remarque de fait que le pourcentage des diplômés de cette période qui sont employés dans les bureaux de vérification est élevé. Deuxièmement, un certain nombre de bacheliers poursuivent leurs études au niveau du M.B.A. ou de la licence. Il arrive aussi que quelques licenciés s'inscrivent aux cours du M.B.A. ou du doctorat en administration. Ces individus sont classifiés dans le secteur "enseignement et activités connexes" du tableau 2.3.2-21. Ainsi, on remarque que le pourcentage des bacheliers et des licenciés de l'Ecole des H.E.C. dans ce secteur est élevé pour cette période.

Toujours dans le but de vérifier l'hypothèse posée au début de l'analyse du tableau 2.3.2-21, analysons en deuxième lieu le secteur "bureaux de vérification" de ce tableau. Nous avons vu que la proportion des licenciés de l'Ecole des H.E.C. dans ce secteur est plus grande que celle des bacheliers de cette école. Or, on remarque de plus que le pourcentage des licenciés est aussi plus élevé que celui des diplômés de McGill. Ainsi, le deuxième point énoncé plus haut est vérifié. Par contre, on constate un accroissement du pourcentage des diplômés de McGill lorsque l'âge moyen des diplômés diminue. Cette constatation peut être due à un effet du hasard. Cependant, compte tenu des changements récents au sein de la mentalité des étudiants en commerce au Canada français, cette constatation peut, selon nous, être significative. Ainsi, les diplômés de l'Ecole des H.E.C. auraient tendance à délaisser la profession de comptable pour s'orienter vers d'autres secteurs.

Enfin, l'analyse du secteur public (gouvernements) du tableau 2.3.2-21 nous indique deux tendances. Premièrement les diplômés de l'Ecole des H.E.C. y sont en général beaucoup plus nombreux que les diplômés de McGill; ainsi la troisième conséquence découlant de l'hypothèse énoncée au début de l'analyse du tableau 2.3.2-21 semble vérifiée. Deuxièmement on constate cependant que la proportion des diplômés des H.E.C. employés par les gouvernements diminue sensiblement lorsque l'âge des diplômés diminue. Ainsi, 27.3% des licenciés les plus âgés travaillent pour le

compte de l'Etat alors que seulement 4.7% des licenciés les plus jeunes sont dans ce secteur. Cette tendance confirmerait selon nous une autre hypothèse énoncée précédemment dans cet article selon laquelle les francophones s'intéresseraient de plus en plus aux carrières au sein des entreprises privées.

L'hypothèse de l'attrait des professions à caractère libéral auprès des Canadiens français et de l'apathie de ces derniers pour le secteur privé semble se vérifier une fois de plus. Nous n'avons pas l'intention de pousser plus loin l'analyse du tableau 2.3.2-21. Signalons cependant avant de terminer qu'une grande proportion des diplômés analysés travaillent dans le secteur "commerce et autres services". Le secteur commercial semble plus populaire auprès des diplômés en commerce que le secteur industriel. De plus, on remarque que les données du secteur "commerce et autres services" sont aussi compatibles avec l'hypothèse selon laquelle les Canadiens français manifestent de l'apathie pour le secteur privé. En effet le pourcentage des diplômés de McGill dans ce secteur est plus élevé que celui des diplômés de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales.

Les renseignements que nous avons reçus des universités canadiennes sur leurs diplômés en commerce nous permettent aussi d'analyser la mobilité de ces derniers. Procédons à cette analyse.

Tableau 2.3.2-22

POURCENTAGE DES DIPLOMES EN COMMERCE DES UNIVERSITES CANADIENNES TRAVAILLANT EN 1964 DANS LA REGION OU EST SITUEE LEUR UNIVERSITE DE PROMOTION ET DANS LA PROVINCE DE QUEBEC, PAR NOMBRE D'ANNEES D'EXPERIENCE

| UNIVERSITES | Toutes les années | | | 1 à 4 ans d'exp. | | | 5 à 10 ans d'exp. | | | 11 à 20 ans d'exp. | | | 21 ans + d'exp. | | | Nbre d'années d'exp. inconnu | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | % dans leur région | % au Québec | Total | % dans leur région | % au Québec | Total | % dans leur région | % au Québec | Total | % dans leur région | % au Québec | Total | % dans leur région | % au Québec | Total | % dans leur région | % au Québec |
| COLOMBIE-BRITANNIQUE: | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| British Columbia | 2,682 | 62.4 | 2.6 | 619 | 68.9 | 2.6 | 578 | 62.6 | 2.4 | 1,204 | 58.0 | 2.6 | 276 | 66.7 | 2.9 | 5 | 20.0 | 40.0 |
| PRAIRIES: | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Alberta 2) | 1,176 | - | 0.5 | 272 | - | - | 209 | - | - | 382 | - | 0.8 | 312 | - | 0.9 | 1 | - | 100 |
| Manitoba | 621 | 58.3 | 6.1 | 137 | 74.5 | 5.8 | 109 | 55.9 | 5.5 | 319 | 54.2 | 6.6 | 56 | 46.4 | 5.4 | - | - | - |
| Saskatchewan | 848 | 73.6 | 3.4 | 246 | 81.7 | 3.3 | 165 | 78.2 | 1.2 | 437 | 67.3 | 4.3 | - | - | - | - | - | - |
| ONTARIO: | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Carleton | 271 | 72.0 | 5.9 | 116 | 76.7 | 5.2 | 79 | 74.7 | 7.6 | 76 | 61.8 | 5.3 | - | - | - | - | - | - |
| Laurentian | 4 | 100 | - | 4 | 100 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| McMaster | 193 | 90.2 | 4.1 | 81 | 95.1 | 1.2 | 100 | 88.0 | 5.0 | 12 | 75.0 | 16.7 | - | - | - | - | - | - |
| Ottawa 5) | 571 | - | - | 374 | - | - | 197 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Queen's 1) | 267 | 74.2 | 12.0 | 144 | 76.4 | 11.1 | 123 | 71.5 | 16.0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Toronto | 2,066 | 83.3 | 4.5 | 500 | 89.2 | 2.4 | 472 | 81.6 | 5.7 | 672 | 81.2 | 3.7 | 420 | 81.9 | 6.7 | 2 | 50.0 | 50.0 |
| Waterloo | 29 | 89.7 | - | 29 | 89.7 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Western Ontario | 2,489 | 68.6 | 12.5 | 784 | 64.5 | 15.2 | 752 | 65.2 | 14.2 | 619 | 71.1 | 9.2 | 334 | 81.4 | 8.1 | - | - | - |
| QUEBEC: | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H.E.C. | 2,297 | 94.1 | 94.1 | 559 | 96.2 | 96.2 | 426 | 94.4 | 94.4 | 651 | 94.8 | 94.8 | 661 | 91.4 | 91.4 | - | - | - |
| Laval | 2,064 | 86.3 | 86.3 | 795 | 82.0 | 82.0 | 558 | 86.6 | 86.6 | 540 | 89.3 | 89.3 | 171 | 96.5 | 96.5 | - | - | - |
| Sherbrooke | 188 | 99.5 | 99.5 | 162 | 99.4 | 99.4 | 26 | 100 | 100 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Bishop's | 13 | 84.6 | 84.6 | 13 | 84.6 | 84.6 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Loyola College 7) | 323 | - | - | 200 | - | - | 89 | - | - | 34 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| McGill | 2,609 | 63.1 | 63.1 | 321 | 70.1 | 70.1 | 470 | 64.0 | 64.0 | 1,058 | 62.9 | 62.9 | 760 | 59.9 | 59.9 | - | - | - |
| S.G.W.U. | 1,713 | 86.3 | 86.3 | 721 | 90.6 | 90.6 | 560 | 85.0 | 85.0 | 402 | 80.6 | 80.6 | 28 | 89.3 | 89.3 | 2 | 50.0 | 50.0 |
| MARITIMES: | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Acadia | 92 | 84.8 | 3.9 | 90 | 84.4 | 3.3 | 2 | 100 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Dalhousie | 568 | 63.0 | 8.8 | 87 | 79.3 | 2.3 | 108 | 62.9 | 8.3 | 228 | 53.5 | 10.5 | 145 | 68.3 | 10.3 | - | - | - |
| Moncton 4) | 76 | 84.2 | 15.8 | 34 | 88.2 | 11.8 | 19 | 94.7 | 5.3 | 23 | 69.6 | 30.4 | - | - | - | - | - | - |
| Mount Allison | 149 | 49.7 | 21.5 | 75 | 50.7 | 29.3 | 74 | 48.6 | 13.5 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| New Brunswick | 149 | 43.0 | 15.4 | 89 | 41.6 | 16.9 | 60 | 45.0 | 13.3 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Newfoundland | 30 | 93.3 | - | 26 | 92.3 | - | 4 | 100 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| St.Dunstan's 3) | 4 | 75.0 | - | 4 | 75.0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| St.Mary's 6) | 155 | - | - | 94 | - | - | 61 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

1) Lieu de travail inconnu avant 1954.
2) Seuls les totaux sont disponibles pour chaque année - nous avons également le nombre de diplômés travaillant au Québec.
3) Il n'y a que 4 gradués et ils ont terminé en 1965.
4) Ces chiffres sont ceux pour lesquels nous avons obtenu le lieu de travail des diplômés.
5, 6, 7) Lieu de travail inconnu pour chaque groupe d'années.
N.B. Nous n'avons rien reçu pour les 2 universités suivantes: St-François-Xavier & Windsor

(316A)

Le tableau 2.3.2-22 donne pour chaque université canadienne, d'une part, le pourcentage de diplômés en commerce qui travaillent dans la région où est située leur université de promotion et, d'autre part, le pourcentage des diplômés en commerce qui travaillent dans la province de Québec. Comme dans la majorité des tableaux de cet article, les données sont réparties selon le nombre d'années d'expérience des diplômés. Il est à noter que le nombre total de diplômés des universités Queen's (267) et Moncton (76) ne correspond pas avec le nombre réel de diplômés de ces universités.

Les foyers de culture française au Canada étant rares et de peu d'envergure à l'extérieur de la province de Québec, on peut supposer que les diplômés en commerce d'expression française du Canada se déplacent plus difficilement d'une région à l'autre du pays que leurs collègues anglophones. Ainsi, ils auraient tendance à se grouper dans la province de Québec afin de vivre dans leur langue et leur culture. Peut-on vérifier cette hypothèse à partir des données du tableau 2.3.2-22?

L'analyse du tableau nous révèle qu'à l'exception des diplômés de Sir George Williams et de quelques universités dont le nombre de diplômés en commerce est trop restreint pour que l'analyse soit représentative, le pourcentage de l'ensemble des diplômés des universités françaises du

Québec travaillant dans leur région est de fait supérieur au même pourcentage calculé pour les autres universités canadiennes. Ainsi, 94.1% des diplômés de l'Ecole des H.E.C., 86.3% de ceux de la faculté de commerce de l'université Laval et 99.5% de ceux de la faculté de commerce de l'université de Sherbrooke travaillent au Québec. Par ailleurs, seulement 63.1% des diplômés de la faculté de commerce de McGill sont employés dans la même province. Peut-on conclure de ceci que notre hypothèse est vérifiée?

Si l'on fait abstraction de l'influence du milieu culturel, plusieurs autres facteurs peuvent influencer la proportion des diplômés d'une université qui s'établissent dans la région où ils ont étudié. Selon nous, deux de ces derniers auraient une influence particulière. Le premier de ces facteurs serait la proportion d'étudiants étrangers qui fréquentent cette université. En effet, on peut supposer qu'un certain nombre de ces étudiants retournent dans leur milieu une fois leurs études terminées. Ainsi, la probabilité qu'un pourcentage assez élevé de ses diplômés s'établissent à l'extérieur de la région où ils ont étudié est plus grande pour l'université qui, de par sa réputation nationale et internationale, recrute une proportion considérable de ses étudiants à l'extérieur de la province où elle est située (ailleurs au Canada ou dans d'autres pays) que pour l'université desservant principalement une population locale. Un deuxième facteur important, susceptible

d'influencer la mobilité des diplômés en commerce d'une université est l'importance et le degré d'industrialisation du centre dans lequel est située cette université. Ainsi, si les diplômés trouvent sur place des positions avantageuses il est probable qu'un plus grand nombre d'entre eux ne seront pas intéressés à se déplacer. Par ailleurs, les diplômés d'une université située dans un petit centre, devant nécessairement chercher un emploi dans une localité autre que celle où ils ont étudié, seront plus disposés à s'établir dans une région autre que celle où est située leur université de promotion.

A notre avis, ces deux facteurs expliqueraient, en partie du moins les différences existant au tableau 2.3.2-22 entre les pourcentages des diplômés des universités McGill et Sir George Williams, Laval et l'Ecole des H.E.C., Toronto et Western, qui travaillent dans leur région. D'abord dans le cas de McGill et S.G.W., étant toutes deux situées à Montréal, la différence serait principalement causée par le premier facteur, à savoir l'importance des étudiants étrangers. En effet, on sait qu'une proportion élevée des étudiants de McGill viennent de l'extérieur. Par contre, l'université Sir George Williams recrute principalement ses étudiants dans le Grand Montréal. Par ailleurs, la différence entre les pourcentages de l'université Laval et de l'Ecole des H.E.C. serait surtout due au deuxième facteur. Ainsi, les diplômés des H.E.C. trouvant sur place des positions intéressantes seraient

moins mobiles que les diplômés de Laval. Un certain nombre de ces derniers devant de toute façon se déplacer pour trouver un emploi intéressant, seraient plus enclins à s'établir à l'extérieur de la province de Québec. Enfin, le deuxième facteur expliquerait aussi le fait que proportionnellement plus de diplômés de l'université de Toronto (83.3%) travaillent dans la région de l'Ontario que de diplômés de l'université Queen's (74.2%).

Avant de terminer cette étude des facteurs susceptibles d'influencer la mobilité des diplômés d'une université, mentionnons que des enquêtes faites aux Etats-Unis ont prouvé que les résidents des grands centres urbains sont en général moins mobiles que ceux vivant à la campagne ou dans les centres moins développés. Le résultat de ces enquêtes, quoique portant sur la population en général, sont compatibles avec les résultats du tableau 2.3.2-22.

Si les facteurs de mobilité que nous venons d'étudier expliquent très bien les différences constatées entre les pourcentages des diplômés des universités McGill et Sir George Williams par exemple, ils n'expliquent pas le fait que la proportion de l'ensemble des diplômés des universités françaises du Québec qui travaillent dans leur région est supérieure à celle de l'ensemble des diplômés des autres universités canadiennes. Il en résulte que le milieu culturel influencerait la mobilité des

diplômés en commerce d'expression française. D'ailleurs, si l'on considère qu'en allant travailler à l'extérieur de la province de Québec ces derniers doivent généralement adopter l'anglais comme langue de travail, on comprend facilement leur tendance à se grouper dans un milieu où ils peuvent vivre dans leur langue et leur culture.

Ainsi, l'hypothèse selon laquelle les diplômés en commerce des universités françaises du Québec sont dans l'ensemble moins mobiles que leurs collègues anglophones semble vérifiée. Analysons maintenant les données du tableau 2.3.2-22 à l'intérieur des strates d'âge de façon à déterminer si le degré de mobilité est identique pour les diplômés de tout âge.

Les diplômés les plus âgés travaillant généralement au niveau de la haute administration des entreprises, dont les sièges-sociaux sont situés pour la plupart dans les grands centres (Montréal et Toronto), on peut supposer que le pourcentage des diplômés travaillant dans les régions populeuses du Québec et de l'Ontario augmente lorsque l'âge moyen des diplômés analysés augmente. Ainsi donc, selon cette hypothèse, la mobilité des diplômés des universités situées à l'extérieur du Québec et de l'Ontario augmenterait avec leur nombre d'années d'expérience. Vérifions cette hypothèse.

Si l'on fait exception des universités dont nous ne possédons pas tous les renseignements relatifs au lieu de travail de leurs diplômés (Alberta par exemple) ou qui décernent des diplômes en commerce depuis quelques années seulement (Mount Allison et U. N.B. par exemple), les diplômés de quatre universités du tableau 2.3.2-22 peuvent servir à vérifier cette hypothèse, soit les diplômés des universités de la Colombie-Britannique, du Manitoba, de la Saskatchewan et de Dalhousie. Or, si l'on analyse l'évolution, à l'intérieur des strates, du pourcentage des diplômés de ces quatre universités qui travaillent dans leur région, on constate qu'en général ce pourcentage diminue en fonction de l'augmentation du nombre d'années d'expérience. En effet, cette tendance est continue dans les quatre strates pour les universités du Manitoba et de la Saskatchewan et dans les trois premières strates pour les universités de la Colombie-Britannique et Dalhousie. Par contre, les diplômés de ces deux dernières universités possédant 21 ans et plus d'expérience et travaillant dans leur région forment un pourcentage plus élevé que leurs collègues plus jeunes. Cette distorsion dans la tendance de l'évolution des pourcentages à l'intérieur des strates semble contredire l'hypothèse posée plus haut. Par ailleurs, chacune de ces deux universités étant situées dans une ville canadienne importante (Vancouver et Halifax) il est possible qu'un certain nombre de leurs diplômés âgés travaillent au niveau de la haute administration des compagnies dont le siège-social est situé dans ces villes. Dans ce cas, l'hypothèse selon laquelle les diplômés en commerce plus âgés

auraient une propension à une mobilité plus grande parce qu'ils sont attirés par les positions au niveau de la haute administration des entreprises, serait vérifiée.

Par réciproque, cette hypothèse peut expliquer aussi l'augmentation du "pourcentage dans leur région" en fonction de l'augmentation du nombre d'années d'expérience des diplômés en commerce de l'université Laval. En effet, les jeunes diplômés seraient plus disposés à s'établir à l'extérieur de la province; par ailleurs, un nombre plus grand de diplômés plus âgés, occupant des postes au niveau des sièges-sociaux, travailleraient dans la région métropolitaine. Les diplômés de McGill par contre, étant anglophones, seraient plutôt attirés en vieillissant vers les fonctions de la haute administration des compagnies dont le siège-social est situé à Toronto. Ainsi, on constate une diminution du "pourcentage dans leur région" en fonction de l'augmentation du nombre d'années d'expérience des diplômés de cette université.

Nous sommes conscients que les hypothèses énoncées plus haut pour expliquer les résultats du tableau 2.3.2-22 ne sont pas les seuls facteurs influençant la mobilité des diplômés en commerce. Nous croyons cependant que ces hypothèses peuvent jouer un rôle important dans la propension à la mobilité des diplômés d'une université. Voilà pourquoi nous avons

cru bon de les suggérer au lecteur intéressé par le problème. Nous pensons que ces hypothèses peuvent servir de base à des études ultérieures sur le sujet.

## 3 - Conclusion

Voici en résumé les conclusions qui se dégagent de l'étude de la population des diplômés en commerce.

Premièrement, le pourcentage des francophones dans la population des diplômés en commerce au Québec serait légèrement supérieur à 50%. Les francophones sont une fois de plus sous-représentés par rapport à leur proportion dans la force ouvrière totale.

Deuxièmement, l'analyse de l'importance des diplômés des universités canadiennes-françaises en fonction de l'âge des individus analysés nous a permis de prédire une francisation accrue de la population des diplômés en commerce au sein des hauts cadres administratifs des entreprises québécoises d'ici 20 ans.

Troisièmement, l'étude de la répartition selon leur secteur d'emploi des diplômés de la faculté de commerce de l'université McGill et de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales nous a permis de vérifier l'hypothèse selon laquelle les Canadiens français ont été plus attirés vers les carrières s'apparentant aux professions libérales que vers les carrières industrielles et commerciales proprement dites. Toutefois il semblerait qu'un changement

récent dans la mentalité du milieu canadien-français laisse présager pour l'avenir une plus grande popularité de ces carrières auprès des diplômés en commerce francophones.

Quatrièmement, l'étude de la mobilité des diplômés en commerce au Canada nous a permis de déterminer que le milieu culturel influence la mobilité de ces derniers. Ainsi, les diplômés en commerce francophones auraient tendance à se grouper dans la province de Québec afin de vivre dans leur langue et leur culture. Par ailleurs, les diplômés en commerce anglophones se déplaceraient plus facilement d'une province à l'autre du pays. Enfin, il semblerait que les diplômés en commerce plus âgés auraient une propension à une mobilité plus grande du fait qu'ils sont attirés par les positions au niveau des sièges-sociaux des entreprises.